

Capítulo 4. Mundialización financiera. En crisis	Título
Toussaint, Eric - Autor/a;	Autor(es)
La bolsa o la vida. Las finanzas contra los pueblos	En:
Buenos Aires	Lugar
CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales	Editorial/Editor
2004	Fecha
	Colección
bancos de desarrollo; política; economía; banco mundial; política economica; FMI, Fondo Monetario Internacional;	Temas
Capítulo de Libro	Tipo de documento
http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/clacso/se/20100609073635/8cap4.pdf	URL
Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 2.0 Genérica http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO

<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)

Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)

Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)

www.clacso.edu.ar



Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais
Latin American Council of Social Sciences



Capítulo 4

Mundialización financiera. En crisis

Evolución de las multinacionales: rol creciente de los activos financieros para las multinacionales industriales

Para comprender la manera en que las firmas multinacionales se han adaptado al nuevo paisaje financiero mundial, parece indispensable tomar en cuenta la importancia creciente que éstas han ido adquiriendo en las operaciones financieras que hoy se encuentran lejos de estar vinculadas como antaño a la actividad industrial misma. Numerosas firmas tradicionales activas en la producción funcionan como grupos financieros que actúan permanentemente en función de la rentabilidad de los capitales en juego en sus diferentes actividades y filiales. Podemos entonces hablar de grupos financieros con dominante industrial.

En este contexto, incluso los mayores grupos industriales ven en sus actividades de producción una forma entre otras de valorización de su capital. El calificativo de global, que de aquí en más vamos a utilizar para caracterizar la estrategia de estos grupos multinacionales, toma así dos sentidos complementarios. Por un lado designa el hecho de que su horizonte se transformó inmediatamente en mundial, aunque esencialmente concentrado en la Tríada Estados Unidos/Europa/Japón. Por otro lado significa que su estrategia está más claramente fundada sobre una valorización de activos, tanto financieros como industriales (Serfati, 1996).

¿Existe un efecto de evicción de las inversiones productivas provocadas por el aumento de los activos financieros que detentan las empresas? La respuesta es probablemente positiva. Las dimensiones financieras del movimiento de capitales se desarrollaron de manera impresionante. Esto crea tensiones entre aquellos que en la empresa dependen de las actividades industriales y aquellos para los cuales el criterio fundamental es el mapa de ruta que señala los dividendos que se deben otorgar por trimestre a los accionistas (Serfati en Chesnais, 1996).

En las cuentas de los grupos, los ingresos deducidos de la valorización de diferentes tipos de capitales se suman para formar la ganancia, la cual resulta de una valorización global del capital. Pero si lo vemos a escala de la reproducción de conjunto del capital, las cosas son diferentes. Los ingresos financieros que resultan de las diversas formas de colocación del capital-dinero constituyen descuentos sobre la plusvalía salida de la producción, ver Lécroix (Serfati en Chesnais, 1996; Husson, 1996).

El crédito otorgado por el banquero, así como el dinero obtenido tras la emisión de acciones y obligaciones, puede sin duda ser considerado como auxiliar de la acumulación, pues permite al ciclo de capital productivo desplegarse sin encontrar fuertes contratiempos financieros. Sin embargo, en lo esencial, estos son portadores de conflictos, dado que ello supone la repartición de la plusvalía que se ha creado en el proceso de producción entre, por un lado, la ganancia retenida por la empresa y destinada a ser reinvertida, y por otro la remuneración del capital prestado (interés) o invertido en títulos de propiedad (dividendos).

La financiarización/desregulación vista como un todo

Desde hace treinta años, el crecimiento de los mercados financieros se ha nutrido en parte de las ganancias que los grandes grupos industriales no han reinvertido en la producción.

Los años 1980-1990 y las punciones importantes efectuadas sobre el valor creado en el proceso de producción indican que nos encontramos muy lejos de los ruegos de "eutanasia dulce" que profesaba la figura del rentista del que hablaba Keynes (Keynes, 1936). La fuerza de trabajo y el ciclo productivo son cada vez más puestos en movimiento para satisfacer las exigencias del capital portador de interés.

"El mundo es peligroso, globalizado y sin control de cambios de divisas", dejaba escapar tras la crisis mexicana de diciembre de 1994 Michel Camdessus, director del FMI (Eco-Soir/Le Soir, 17/2/95). Sin embargo, fue el mismo FMI el que impulsó una desreglamentación generalizada de los movimientos de capitales, en particular vía la supresión del control de cambios.

"Estamos un poco como el piloto de avión que sabe que va a chocar pero su computadora no quiere darle el mando. El ordenador sigue sus propias leyes, eso es el mercado", declaraba en las columnas de Le Monde, el 5 de abril de 1995, Roland Leuschel, responsable de la estrategia de inversiones de la Banca Bruselas Lambert.

En varias ocasiones, en 1998 y 1999, el presidente de la Reserva Federal de EE.UU., Alan Greenspan, ha puesto en cuestión la "exuberancia de los mercados".

Las políticas de los principales gobiernos, de las instituciones financieras internacionales –FMI, Banco Mundial, Banco de Pagos Internacionales– a las cuales ellos dictan en sus grandes líneas las políticas a seguir (lo que no excluye un cierto margen de maniobra de aquellos con relación a los primeros), así como las decisiones de los grupos internacionales, han impulsado sistemáticamente a la desregulación financiera cuyos efectos comenzamos a sentir.

Los mercados de cambio son el sector del mercado financiero global que ha registrado el mayor crecimiento. Entre 1970 y 1999 el volumen de las transacciones se multiplicó por más de cien (pasando de poco más de 10.000.000.000 a 1.500.000.000.000 por día). Ahora bien, se supone que la función principal de los mercados de cambio es facilitar los pagos de los intercambios comerciales.

Sin embargo, los montos de las transacciones ligados a los intercambios de mercancías representaban apenas menos del 10% del monto de las transacciones cotidianas de los mercados de cambio, los cuales superaban (según la última encuesta realizada por el Banco de Pagos Internacionales) los 1.800.000.000.000 dólares por día en 1997-1999.

El cuadro siguiente compara el volumen cotidiano de las operaciones de cambio con el volumen anual de las exportaciones mundiales. En 1979 era necesario el equivalente a 200 jornadas de actividad en los mercados de cambio para alcanzar el volumen anual de las exportaciones mundiales (200 jornadas laborales en los mercados de cambio representan casi un año calendario). En 1998, tres jornadas de actividad en los mercados de cambio bastaban para alcanzar el volumen anual de las exportaciones mundiales.

Cuadro 4.1

Montante cotidiano de las transacciones financieras y montante anual de las exportaciones mundiales (en miles de millones de dólares)

1979	75	1.546
1984	150	1.800
1986	300	1.998
1990	500	3.429
1994	1.200	4.269
1998	1.800	5.142
2001	1.250	6.155

"Dado que son ellos los que tratan con los miles y miles de millones de dólares de capitales que transitan de un país a otro cada día, los mercados financieros se han constituido a la vez en el gendarme, el juez y el jurado de la economía mundial, lo que no deja de ser inquietante, dada la propensión a ver los hechos y las políticas a través de las lentes deformantes del miedo y la codicia" (Financial Times, 30 de septiembre de 1994).

Debemos ir más lejos que las fórmulas periodísticas tales como las del Financial Times. La publicación de dicha frase en «el» diario financiero británico garante de la ortodoxia neoliberal indica que los gobernantes de los principales países capitalistas (el G7 o el G10) y las instituciones financieras privadas seguidas por las multinacionales con vocación industrial, el FMI, el BM, el BRI y el GATT, han jugado en cierta medida a aprendices de brujos. De allí la imagen del piloto de avión al que el ordenador no quiere responderle. La sobreacumulación de capitales va acompañada de una sobreproducción real o potencial (capacidad excedente de producción) de mercancías. Ello conduce a una parte creciente de los capitales acumulados gracias a las ganancias nuevas a no invertir en la producción.

Estos capitales adicionales se precipitan sobre los inmuebles y sobre las acciones, entrando en la especulación bursátil y realizando operaciones de adquisición/fusión. Desde hace algunos años, las especulaciones sobre las tasas de cambio, la compra de títulos de deuda y las operaciones sobre los productos derivados han ocupado un lugar sin cesar creciente. Los gobiernos y las instituciones financieras internacionales han hecho todo lo posible para favorecer enormemente el levantamiento de todas las barreras legales para la circulación internacional de los capitales. A partir de la segunda mitad de los años noventa, estos comenzaron a inquietarse por las proporciones alcanzadas por los movimientos especulativos que ponen en peligro la estabilidad monetaria (Crisis del Sistema Monetario Europeo en 1992), desembocan en quiebras de las grandes instituciones financieras (la Barings y la Cosmo japonesa en 1995) o provocan la crisis de países enteros (México 1994-1995; Tailandia, Malasia, Corea, Filipinas, 1997; Brasil 1998-1999; Argentina-Turquía 2000-2002; Brasil 2002). Dicho esto, sin embargo, se niegan a adoptar medidas de control del movimiento de capitales. El Banco de Pagos Internacionales (BPI) lo ha vuelto a decir en su informe de junio de 1995, así como lo han repetido los 7 jefes de los países más industrializados reunidos en Halifax en junio de 1995 y la pareja FMI/BM reunida en Washington a fines de abril de 1997. Podíamos leer en el diario francés Les Echos del 30 de abril de 1997 un título perfectamente contradictorio: "El Comité interino del FMI, su más alta instancia dirigente, dio luz verde el lunes por la tarde en Washington para que el FMI favorezca y enmarque la liberalización de los movimientos de capitales, incluyendo a los países en desarrollo". En el mismo artículo, más adelante, se puede leer que la instancia dirigente del FMI recomendó una enmienda a los estatutos del Fondo para que incluya allí como objetivo específico la supresión de las trabas a los movimientos de capitales. El G24, que reagrupa tanto a países del Tercer Mundo como a países industriales (no miembros del G10, ver Léxico), se inquietó por los riesgos que podía correr una liberalización demasiado rápida que propugnaba levantar el control de los cambios y las barreras a las inversiones mientras que dichas medidas todavía se seguían aplicando en Corea del Sur y en cierta medida en Chile. En lo que se refiere a Corea, las medidas dictadas por el FMI y aceptadas por las autoridades coreanas en diciembre de 1997 han implicado la supresión de este control. En lo que hace a Chile, la legislación que dificultaba las entradas de capitales por una duración inferior a un año (ver el artículo de Carlos Ominami, ministro de Economía de Chile de 1990 a 1994, en Urriola, 1996: 41-48) ha sido abandonada en octubre de 1998. Malasia, que impuso un control de cambios y de movimiento de capitales en septiembre de 1998, llegó a provocar la cólera del FMI y del G7. El resultado positivo incontestable que tuvieron estas medidas, ocultas por la prensa internacional y el FMI, demuestra que incluso un país de tamaño medio (25 millones de habitantes) cuenta con las posibilidades de reducir eficazmente las pérdidas provocadas por los ataques especulativos de los cuales es objeto (ver Cap. 16).

Las etapas de la desregulación financiera

Hasta fines de los años setenta, los sistemas financieros y monetarios estaban separados nacionalmente. Sin embargo, hay que notar la importancia que reviste el nacimiento del mercado de eurodólares en los años sesenta (ver Léxico) ya que éste jugará un rol clave en la preparación de la crisis de la deuda del Tercer Mundo (Adda, 1996: 94 y ss./T1; Chesnais, 1996: 24; Duménil y Levy, 2000; Norel y Saint-Alary, 1988: 41 y ss.) (ver Cap. 7).

El segundo momento de la internacionalización financiera se opera después de agosto de 1971, cuando el presidente Nixon puso fin al sistema de Bretton Woods suprimiendo la

convertibilidad del dólar en oro. Esto condujo a la creación de tasas de cambio flexibles que unificaron ampliamente los mercados de cambio (de Brunhoff en Chesnais, 1996).

A partir de 1979, las medidas tomadas por las autoridades políticas de los principales países industrializados pusieron progresivamente fin al control de movimientos de capitales con el extranjero. Estas medidas liberalizaron, o dicho de otro modo, abrieron hacia el exterior, los sistemas financieros nacionales.

Esto se realizó en tres fases: apertura completa del mercado de cambio; apertura del mercado de obligaciones; apertura del mercado de acciones (1986).

En el curso de los años ochenta, todas las formas de control administrativo de las tasas de interés, del crédito y de los movimientos de capitales fueron progresivamente abolidas. Los principales dirigentes de los países más industrializados optaron por esta decisión, que condujo a una retirada en desorden de los estados frente al poderío de la dinámica de la integración financiera. Los estados, uno tras otro, abdicaron ante el poderío de la masa enorme de capitales circulante en el mundo y se resignaron a pactar con esta realidad que ellos habían contribuido a crear. Además se lanzaron a una competencia renovada para atraer capitales, y para ello renunciaron a la mayor parte de sus ingresos fiscales sobre las ganancias del capital.

Los principales actores en los mercados financieros

Pero en realidad, ¿quiénes son los actores en los mercados financieros? Los que tienen el mayor peso son unas pocas decenas de fondos de pensión privados, principalmente norteamericanos y británicos, las sociedades de inversiones colectivas (las Mutual Funds, los Organismos de Colocación Colectiva en Valores Mobiliarios u OPCVM, y los fondos de inversión tipo SICAV), las grandes compañías aseguradoras y los grandes bancos multinacionales. A estos actores se los denomina los "institucionales", o los zinzin, según el léxico que utilizan los cronistas financieros que están de moda. Debemos agregar algunas decenas de grandes empresas industriales multinacionales. De hecho, estos actores no son numerosos.

Un servicio de estudios del FMI realizó una encuesta para descubrir quiénes habían sido los principales actores de los ataques contra el Sistema Monetario Europeo durante el verano de 1992. El número de participantes era bastante restringido: de 30 a 50 bancos (y un puñado de casas de corretaje de títulos). Estos poseen el mercado de divisas clave. Durante la crisis de 1992, el 43% de las transacciones de Londres y el 40% de las transacciones de Nueva York fueron llevadas a cabo por los diez bancos más grandes de las dos plazas financieras. Los resultados de esta encuesta no fueron objeto de conferencias de prensa.

Por otra parte, según Francois Chesnais, "los 300.000 millones de dólares que el Banco de Francia y la Bundesbank coaligados destinaron para intentar preservar el Sistema Monetario Europeo durante el verano de 1992 pesaron poco frente a los montos de aquellos que están decididos a hacer cambiar las paridades para recoger las mayores ganancias, y que están capacitados para ello" (Chesnais, 1994: 245).

Junto a la especulación de los mercados de cambio se desarrolló otra actividad: los productos derivados. La quiebra del Barings en la primavera de 1995 atrajo la atención del público sobre este tipo de actividades, que aunque son llamadas "productos", nada tienen que ver con la producción: se trata de actividades puramente especulativas (ver recuadro).

Recuadro 4.1 Los productos derivados

La caída del sistema de Bretton Woods, que aseguraba entre 1947 y 1971 una estabilidad monetaria internacional, conllevó una conmoción económica importante: mientras que antes de 1971 cada inversión internacional podía apoyarse en una estabilidad entre el valor de las

diferentes monedas, de un día para otro todos estos valores devinieron aleatorios y fluctuaban según la voluntad de operadores que se beneficiaban de la liberalización de los capitales.

Así, un inversor americano en Japón no podía ya prever el valor de su futura inversión, puesto que el yen era susceptible de fluctuar fuertemente en relación al dólar entre la firma del contrato y el desarrollo efectivo de la inversión.

Frente a este problema de riesgo de cambio, se planteó una solución: la de los productos derivados. Ciertamente, estos productos existían ya de forma dispersa anteriormente (principalmente las operaciones a plazos o futuras). Sin embargo, en los años setenta tomó auge una nueva forma de producto derivado: las opciones.

Su mecanismo es simple: si un capitalista brasileño quiere importar un producto librado en dólares y quiere asegurarse el valor de ese dólar (quiere cubrirse contra una subida del dólar que aumentaría su costo de compra), va a comprar una opción de compra (call) sobre el dólar a un precio determinado. Para lograr esto, entrega una prima al emisor de esa opción. En el plazo dado (determinado por las dos partes), habrá dos soluciones: o bien el dólar habrá bajado, y en ese caso, el importador brasileño preferirá comprar su producto menos caro y no llevará a cabo su opción (el emisor se embolsa la prima), o bien el dólar habrá aumentado; en ese caso, el importador llevará a cabo su opción y el emisor deberá entregarle los dólares al precio determinado al comienzo de la operación, es decir, a un precio menos caro respecto a la cotización presente.

Gracias a los productos derivados, los inversores pueden cubrirse transfiriendo los nuevos imprevistos a una contraparte que acepta asumir el riesgo: dicha contraparte está dispuesta a asumir los riesgos para el inversor productivo (especie de seguro) a cambio del pago de una prima.

Muy rápidamente, estos productos derivados se desarrollaron en los mercados especializados (en primer lugar en Nueva York, Chicago y Filadelfia, luego en Europa, etc.), mientras que una fórmula matemática permite su valorización (la fórmula Black-Merton-Scholes, que determina que el valor del producto derivado es una combinación inteligente entre la evolución de la tasa de interés y del precio del activo del que se deriva –el dólar en nuestro ejemplo). De esta manera, dichos productos permiten a los inversores cubrirse contra toda peligrosa evolución futura de los diferentes activos (divisa, acción, materia prima, etcétera).

Frente a la inestabilidad creciente permitida por la globalización financiera, los productos derivados se desarrollan así de forma fulgurante y toman formas cada vez más diversas.

Los neoliberales promueven este tipo de cobertura: para ellos, cuanto más se compra, más se está cubierto.

Para satisfacer a un máximo de clientes, los ingenieros financieros inventan sin cesar nuevos productos a medida (varios centenares de nuevos productos derivados se proponen cada semana por parte de los bancos).

Paralelamente, los bancos ofrecen generosos créditos a este nuevo tipo de especuladores. Además, hoy día, la progresión del crédito en el mundo se encuentra más estrechamente ligada a la expansión de los productos derivados que a la de las economías reales. Hoy no se lleva a cabo ni una sola transacción internacional importante sin que sea utilizado alguno de esos productos derivados.

Ahora bien, si la utilidad de tales productos puede parecer evidente en el panorama actual de inestabilidad financiera permanente (como el de poder transferir un riesgo a una contraparte que acepta asumirlo), algunas de sus formas actuales conllevan un aumento de la inestabilidad y la creación de una gigantesca burbuja financiera.

En primer lugar, hoy es frecuente ver a un operador negociar un producto derivado sin ni siquiera poseer el activo real que se supone cubrir. Por ejemplo, un especulador compra una opción de venta (put) en el CAC 40 (índice bursátil que reagrupa a los 40 principales valores de

la bolsa de París). Obtiene por ello, mediante la entrega de una prima, el derecho a vender el índice CAC 40 al precio determinado por la opción (digamos 100) al vencimiento del contrato (digamos tres meses).

Al cabo de los tres meses, este especulador espera ver bajar el índice: si así ocurre (si el índice baja por ejemplo a 90), no tendrá más que comprar este índice a 90 y revender simultáneamente a 100.

Se comprende fácilmente que durante estos tres meses el especulador tiene un enorme interés en especular sobre una baja del índice CAC 40 (y consiguientemente de la Bolsa de París). Sin embargo, este interés engendra una innovación en el comportamiento especulativo: el especulador no actúa ya después de haber tomado conocimiento de fundamentales tangibles (tasa de inflación, balanza de pagos, déficit, etc.), sino que determina él mismo inicialmente el diferencial sobre el que va a especular.

Esta realidad es tanto más peligrosa en la medida en que el comportamiento mojigato de los operadores puede conllevar un ataque especulativo suscitado por el diferencial creado por un especulador de renombre, como fue el caso de George Soros cuando produjo el ataque especulativo contra el sistema monetario europeo en 1992.

Este nuevo tipo de comportamiento especulativo tiene evidentemente consecuencias preocupantes, dado que tiene la facultad de autoalimentarse: crea el diferencial y actúa en consecuencia (Soros, deseando lograr un gran beneficio especulando a la baja con la libra esterlina, multiplicaba las entrevistas afirmando que la libra esterlina estaba sobrevaluada, a fin de empujar a los operadores hacia una especulación que tendiera a la baja de la libra).

Este nuevo tipo de especulación ha sido favorecida por la innovación financiera. Ésta, en efecto, ha engendrado una multitud de productos "híbridos" y "exóticos", cuyo único límite parece ser la imaginación de los ingenieros financieros (existen incluso productos que sirven para cubrir una modificación de la fiscalidad): en EE.UU., basta con "probar" en una Comisión que un nuevo producto puede cubrir un riesgo para que entre en el mercado. ¡En Francia no hay ninguna restricción!

Por consiguiente, se encuentran hoy numerosos productos derivados puramente especulativos: por ejemplo, dos especuladores pueden muy bien ponerse de acuerdo en un producto derivado "corredor" (range derivative) basado en la correlación entre el curso del trigo y el del petróleo en un período de un mes. Por ejemplo, si la correlación entre el curso del trigo y el del petróleo permanece en un margen del 3%, el especulador A gana. Si la correlación supera el margen del 3%, quien gana es el especulador B. Se comprende fácilmente que a las dos partes no les preocupa en este caso la naturaleza de estos dos activos: el grano y el petróleo no tienen interés para ellos más que como variables sobre las que pueden especular durante un mes.

Además, el nuevo tipo de especulador se revela cada vez más "extranjero" respecto al mercado sobre el cual especula. Para él, sólo cuenta el potencial especulativo del producto derivado, no la naturaleza del o de los activos reales sobre los que se basa. Así, el agricultor verá el precio de su grano fluctuar como consecuencia de este tipo de especulación que no tiene ningún interés real por el grano.

En fin, desde la desreglamentación de los mercados mundiales, las instancias tutelares no controlan ya más que el buen desarrollo de las operaciones. De esta manera, la utilización de los productos derivados se encuentra totalmente libre: cualquiera puede negociarlos y nadie se preocupa ya de saber si el operador tiene necesidad real de cubrir un riesgo, ni siquiera de si la contraparte es financieramente capaz de cubrir el riesgo. Por otra parte, estos productos derivados se multiplican a una velocidad fulgurante en las bolsas especializadas, todo ello garantizado por sabias fórmulas.

Es así como hoy hay más productos derivados en circulación que activos subyacentes tangibles a los que supuestamente cubren. Lógicamente, cubriendo más riesgos de los que hay, se termina por crear nuevos riesgos. Por consiguiente, los bancos crean nuevos productos

que cubren estos nuevos riesgos y la burbuja financiera aumenta aún más (especie de reaseguros de seguros).

Lo peor es que estos productos derivados, cuyo número aumenta de forma exponencial, son ampliamente negociados al descubierto. En efecto, la mayor parte de los productos derivados se negocia de común acuerdo (over the counter), es decir sin ningún control y sin prueba de solvencia que aportar.

Así, si los productos derivados reposan en activos tangibles de un valor sin cesar más elevado (se habla de valor nominal de los derivados), el dinero real colocado realmente para negociarlos está en caída relativa constante.

Entre 1986 y 1998, el valor nominal de los productos derivados negociados en Estados Unidos ha sido multiplicado por 60, ¡superando los 64.000.000.000.000 dólares en 1998!

A comienzos de 1999 este valor nominal alcanzaba 80.300.000.000.000 dólares, mientras que el valor real (mercantil) de los derivados representaba 3.230.000.000.000 dólares, es decir el 4% de ese total.

En junio de 2000, el valor nominal aumentaba a 94.037.000.000.000 dólares, para un valor mercantil de 2.581.000.000.000 dólares: 2,74% del valor nominal.

En definitiva, el valor nominal de los derivados aumenta en 10.000.000.000.000 dólares por año sólo en EE.UU., mientras que el valor mercantil relativo no deja de disminuir.

Tal realidad deja evidentemente sobrevolar el riesgo de quiebras devastadoras, como por ejemplo lo demostró el fiasco del fondo especulativo Long Term Capital Management (LTCM)... ¡dirigido por los dos premios Nobel premiados por sus trabajos sobre los productos derivados, Merton y Scholes! El LTCM tenía 4.800.000.000 millones de dólares y especulaba con productos derivados de un valor de ¡1.250.000.000.000 millones! Pero el LTCM y sus Nobel no supieron prever la devaluación en Rusia (1998). A fin de cuentas, una quincena de instituciones bancarias internacionales aportaron ¡3.500.000.000 dólares para salvar el fondo en bancarrota!

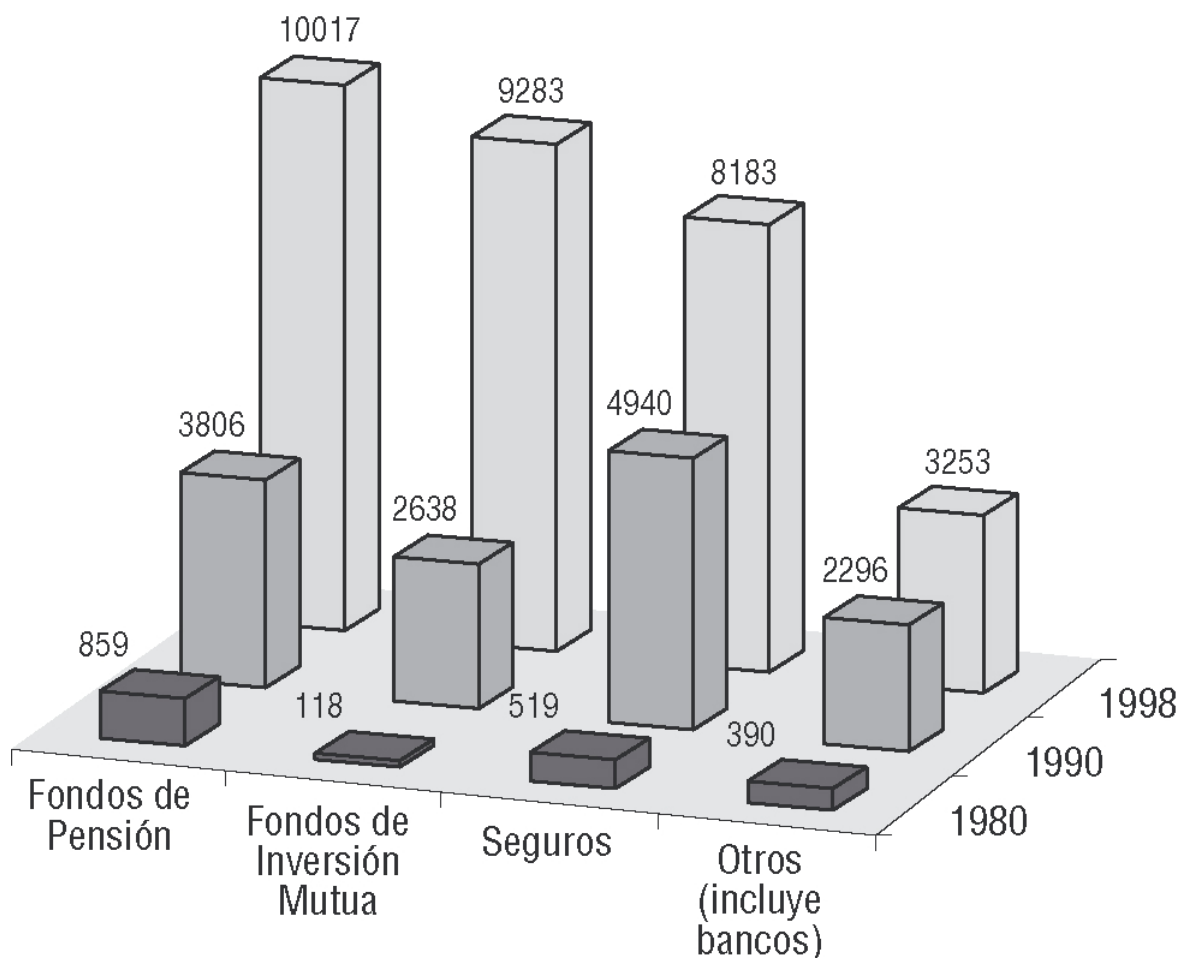
Recuadro realizado por Arnaud Zacharie, CADTM. Ver también el libro de Arnaud Zacharie y Jean-Pierre Avermaete, *Mise à nu des marchés financiers. Les dessous de la Globalisation*, Syllepse-Paris, Vista-Bruselas, 2002.

Evolución de los activos financieros por tipo de inversor de 1980 a 1998

Entre los actores principales de los mercados financieros se encuentran los fondos de pensiones privados. Sus activos financieros se elevaban a 3.806.000.000.000 dólares en 1993. En 1999, se elevaban a 10.017.000.000.000 dólares. Para lograr sus objetivos sólo les basta con ponerse de acuerdo en el 5% de sus activos en una acción concertada contra una moneda fuerte.

Gráfico 4.1

Evolución de los activos financieros por tipo de inversor de 1980 a 1998 (en miles de millones de dólares)



Fuentes: Merieux y Marchand (1996), OECD statistics (2000), y cálculos del autor.

¿A quién pertenecen los fondos de pensiones? ¿A una fracción de los asalariados que gracias a la capitalización de sus ahorros se habría vuelto parte integrante de la clase capitalista? Ciertamente no. En realidad, los fondos de pensión no son propiedad de los asalariados sino de la clase capitalista.

Los fondos de pensión y otros "institucionales" no se desinteresan de la industria. Una parte significativa de sus gigantescos haberes financieros se coloca bajo la forma de paquetes de acciones. La importancia de estos paquetes varía, pero en general resultan suficientes para influir de manera determinante en la política económica y las estrategias de los grupos industriales en cuestión.

Resumiendo, tienen tal peso en las acciones de la aplastante mayoría de las multinacionales (vía la compra de acciones en la Bolsa) que son capaces de influir en las orientaciones de éstas.

Los zinzins exigen dividendos trimestrales que aseguren un rendimiento muy elevado: del 12 al 15% (éste era al menos el caso durante la década del noventa y hasta el momento en que estas líneas fueron escritas; es posible que la profundización de la crisis en el 2001-2002 desemboque en una reducción de los rendimientos exigidos). El temor a la retirada de estos fondos de pensión, o de otros zinzins, o de sus acciones (y la caída de la cotización en la bolsa como consecuencia de esto) puede conducir a un grupo industrial a ser menos ofensivo en las inversiones productivas en favor de la búsqueda de resultados a corto plazo.

Hay patrones industriales que visiblemente se acomodan bastante bien a esta situación. Es lo que al menos se deduce de una declaración del presidente de Elf Aquitaine: "El curso de la

Bolsa aporta un indicador de la virtud de la empresa". Algunos años después de esta declaración, su autor, Loic Le Floc-Prigent, fue investigado judicialmente y luego detenido por malversaciones financieras. Este gran imputado de la república francesa definió en su beneficio la "virtud de la empresa". En mayo de 2001 fue condenado por la justicia francesa a tres años y medio de prisión no excarcelable por abuso de bienes sociales, complicidades en la desviación de fondos y orquestación de la operación de corrupción a gran escala a fin de obtener provechosos contratos para la multinacional petrolera Elf Aquitaine. Las revelaciones que se sucedieron luego de la quiebra de Enron a fines del 2001 sobre las prácticas delictivas de los administradores de las sociedades norteamericanas, seguidas de escándalos similares en otros países industrializados (en particular en España, Bélgica, en Alemania), mostraron que la gestión capitalista y la virtud no van de la mano.

El caso Soros

Generalmente, el secreto sobre la identidad de las empresas y de los multimillonarios que especulan está bien guardado. Se mantiene así un gran misterio que permite hacer creer que una masa innumerable de ciudadanos anónimos participa en la determinación de las opciones de los mercados. Nada es menos cierto.

Georges Soros es una excepción (Soros, 1995 y 1998). Principal propietario del Quantum Fund (7.200.000.000 dólares de activos en junio de 2001) y de LLC of New York (11.000.000.000 dólares de activos en junio de 2001), fue uno de los iniciadores del ataque contra el Sistema Monetario Europeo durante el verano de 1992. Gracias a sus operaciones financieras, ganó mil millones de dólares especulando contra la libra esterlina.

Como todo jugador, a veces también pierde. El caso se presentó en enero de 1994: pérdida de 600 millones de dólares para Soros. Durante el 2000, los activos de su Fondo LLC of New York se hundieron hasta la mitad (IHT: 11 junio de 2001).

Soros no es, por supuesto, todopoderoso. Pero le ha tocado jugar un cierto papel en las crisis, colocándose a la cabeza de los ataques especulativos. A veces abre el camino a los gruesos batallones constituidos por los fondos de pensiones, los Mutual Funds, los bancos, los seguros, etcétera.

En 1995 hizo publicar un libro, *El desafío del dinero*, en el que cuenta cómo llevó a cabo su operación del verano de 1992 en la más estricta legalidad en relación a la legislación en vigor (Soros, 1995: 79 y ss.). En este libro-entrevista que él mismo mandó hacer alertó sobre los peligros de la desregulación sin freno. Vale la pena leer el libro. En ocasión de su aparición en Francia, Soros declaró: «Mucha gente estima que los mercados reparten lo mejor posible los recursos y conducen automáticamente a situaciones de equilibrio. Yo pienso lo contrario. No creo en la perfección de los mercados. Hay que tomar medidas para estabilizarlos, a falta de lo cual ocurrirán graves incidentes, tanto más en la medida en que los desequilibrios son acumulativos. Considero que los mercados no están lo suficientemente vigilados y que su reglamentación debería ser reforzada. De forma más general, en nuestras sociedades, los mecanismos de mercado devinieron demasiado importantes. No soy un adepto del *laissez-faire*» (Le Monde, 2 de noviembre de 1996).

Estas declaraciones no le impidieron, según el primer ministro de Malasia, que durante el verano de 1997 aquél haya jugado un papel de vanguardia en los ataques contra varias monedas del Sudeste asiático, tal como fue el caso de las monedas malaya y tai en particular. Según el periódico mexicano *El Financiero* (28 de julio de 1997), el sábado 26 de julio de 1997 el primer ministro de Malasia, Mahathir, acusó abiertamente al financista húngaro-americano Georges Soros de dirigir en la sombra los ataques especulativos que desde comienzos de julio depreciaron considerablemente las monedas del Sudeste asiático.

"Confirmando que hablo de Soros", indicó aquél, después de que el multimillonario, conocido por influenciar los mercados mundiales, negara cualquier implicación en los ataques contra el ringgit malayo y otras monedas de la región. *El Financiero* publicaba también otras declaraciones del primer ministro de Malasia: "Pidió a la comunidad internacional que

considerara como un crimen los ataques especulativos contra las monedas del Sudeste asiático. 'Este fenómeno se repetirá y, por esta razón, lo consideramos como un crimen' declaraba. Mahathir señaló que mientras la comunidad internacional no actúe contra estas actividades, las monedas de los países en desarrollo continuarán siendo saboteadas y sus pueblos continuarán viviendo en la pobreza".

En una opinión publicada por el Financial Times del 1 de enero de 1998, George Soros vuelve sobre la significación general de la crisis del Sudeste asiático. Allí hace una constatación pertinente: "El sistema financiero internacional sufre una crisis sistémica pero tenemos dificultades para reconocerlo. El abandono de la tasa de cambio fija desemboca en un proceso incontrolable que supera los peores temores de todos, incluso los míos. Estos programas de salvataje puestos a punto por el FMI no dan resultados. (...) Los países implicados están sobreendeudados. (...) El sector privado no es capaz de conceder adecuadamente el crédito internacional. Proporciona demasiado o demasiado poco. No tiene la información necesaria para un juicio equilibrado. Sobre todo, el sector privado no se siente implicado en el mantenimiento del equilibrio macroeconómico de los países tomadores de créditos. Su objetivo es maximizar su beneficio y minimizar su riesgo".

A fuerza de hacer declaraciones destinadas a las personas críticas del neoliberalismo y a fuerza también de invertir en fundaciones «filantrópicas», Soros consiguió un eco favorable en un cierto número de medios progresistas. En su libro publicado en 1998, *La crisis del capitalismo mundial*. El integrismo de los mercados, no toma en absoluto partido a favor de los que sufren a causa de la mundialización, del neoliberalismo y de la crisis del capitalismo. Es la posición de un capitalista que quiere intervenir para que las grandes instituciones financieras reaccionen e intenten evitar una crisis del capitalismo aún más grave que la crisis actual. Habla de la posibilidad de un crack bursátil o financiero más grave que en octubre de 1987 u octubre de 1998. Soros se inscribe muy claramente en una perspectiva procapitalista, anti-obrera y anti-popular. El título del libro es puro marketing porque, en el fondo, es una defensa del capitalismo global.

Denuncia la crisis y un cierto "fundamentalismo" de mercado que nos lleva, en su opinión, directamente al crack final. Pero no nos engañemos, su posición es pro-capitalista. Dice que hay "enfermedades" en el sistema, como el integrismo financiero o el fundamentalismo de mercado, y añade que hay una desregulación exagerada que pone en peligro al sistema. En su opinión, en nombre de la defensa del sistema hay que intervenir y regular de nuevo una parte de la circulación de los capitales.

Presenta el sistema comparándolo a un corazón que organiza la circulación de la sangre hacia las extremidades del cuerpo, es decir, hacia la periferia. Según Soros, el sistema capitalista sería "un gigantesco aparato cardiovascular que bombea los capitales al Centro (los países más industrializados, N. del R.) para rechazarlos hacia la Periferia (los países del Tercer Mundo y del ex-bloque del Este, N. del R.)" (Soros, 1998: 178).

Pero ésta es una representación exactamente contraria a la realidad. Los flujos netos van de la Periferia hacia el Centro: existe una transferencia de las riquezas producidas en la Periferia hacia el Centro capitalista mundial. Por otra parte, en ningún momento Soros se muestra sensible a la humanidad y sus necesidades. Mantiene una visión clásica neoliberal afirmando de hecho que hay que continuar la ofensiva del capital contra el trabajo de los pequeños productores y de los asalariados, contra los sistemas de seguridad social, etcétera.

Soros escribe: "Una relajación de la lucha por la supervivencia y un interés mayor por los aspectos nobles de la existencia pueden tener consecuencias lamentables" (Soros, 1998: 227).

La explicación neoliberal ve en la seguridad social un obstáculo para el funcionamiento normal de las leyes del mercado. Según los neoliberales, la seguridad social es la causa del desempleo. No dicen que la falta de inversiones es la verdadera causa de aquél. Según Soros, "en Europa, la gente está muy a favor de la protección social, lo que les vale una tasa de desempleo muy elevada. En Inglaterra, la gente está en general muy apegada a su casa, lo

que aminora la competitividad en el mercado de trabajo" (Soros, 1998: 227). De hecho, da la razón a Reagan y Thatcher: "Hoy, la capacidad de los Estados para velar por el bienestar de sus ciudadanos ha sido seriamente quebrantada (...). Los países que han re-adaptado los acuerdos en materia de empleo y de protección social –con los EE.UU. y Gran Bretaña a la cabeza– han prosperado, mientras que los que han intentado conservarlos tal cual –como por ejemplo Francia y Alemania– se han quedado atrás" (Soros, 1998: 163). Más lejos, insiste sobre el mismo punto: "Cada país se ve obligado a hacerse más competitivo y numerosos programas de protección social instaurados en otras circunstancias no pueden ya ser mantenidos. El proceso de su desmantelamiento no está acabado" (Soros, 1998: 228).

Soros expresa sin embargo algunas verdades triviales que la mayor parte de sus semejantes prefieren callar:

"Las empresas no tienen como objetivo crear empleos. Si reclutan (tan poco y tan barato como pueden), es para realizar ganancias. Las sociedades de productos farmacéuticos no se crean para salvar vidas sino para ganar dinero. Las compañías petroleras no intentan proteger el medio ambiente más que para obedecer la reglamentación y preservar su imagen" (Soros, 1998: 224).

Esto nos parece evidente, a nosotros/as personas de izquierda, pero hay que subrayar que es él, Soros, quien reconoce que el objetivo de la empresa es hacer dinero; poco importa el interés del consumidor y el de la humanidad.

Hay en Soros una indudable franqueza en medio de una montaña de mentiras.... Diría que es un poco Dr. Jekyll y Mr. Hyde. "Como interviniente en los mercados, intento maximizar mis ganancias. En tanto que ciudadano, me preocupo de valores sociales: paz, justicia, libertad, etc. Mi participación en el mercado no me permite expresar mi adhesión a esos valores. Supongamos que las reglas que gobiernan los mercados financieros deben ser modificadas. No puedo cambiarlas unilateralmente. Si impongo reglas sin imponerlas a los demás, mis logros en el mercado se resentirán por ello, pero eso no tendrá ningún efecto sobre los propios mercados puesto que ningún agente aislado puede influenciarlos" (Soros, 1998: 21).

Dr. Jekyll/Soros subraya en sustancia: "Invierto en fundaciones filantrópicas de los países del Este de Europa con el objetivo de ayudar a esos pueblos sometidos durante decenios a una dictadura comunista, les ayudo a pasar la transición hacia el mercado de una forma humana..." (Soros, 1998: 126). Soros intenta a continuación justificar las actuaciones de Mr. Hyde:

"Así como invierto una parte de mi dinero en cosas positivas, también compro los equívocos que puedo causar como actor financiero, no puedo actuar de otra manera..."

En su libro explica: "Si me hubiera impuesto obligaciones suplementarias, habría acabado por perder. Sabía que mis escrúpulos no cambiarían nada en el mundo real, dadas las condiciones de competencia eficaz o casi perfecta que reinan en los mercados financieros. Si me hubiera abstenido, otro hubiera ocupado mi lugar" (Soros, 1998: 125).

Es la explicación típica de un general del ejército nazi de los años cuarenta o de una dictadura militar que uno no puede juzgar porque las cosas eran así, porque las reglas eran así. Soros dice: "Son las reglas, no tengo ninguna responsabilidad en ello". En contradicción con lo que declara más adelante en el mismo libro, reconoce: "Mis decisiones concernían a acontecimientos que conllevaban consecuencias sociales: cuando compré las acciones de Lockheed y Northrop tras la condena de los estados mayores de esas sociedades por corrupción, contribuí a sostener el curso de esos títulos" (Soros, 1998: 215).

Las acciones de esa empresa bajaron tras la condena, él compró muchas pensando que comprándolas en aquel momento se recuperarían a medio plazo, lo que ocurrió efectivamente, y ayudó a los dirigentes sospechados a atravesar la tormenta. Luego prosigue su relato con su campaña contra la moneda británica en 1992. "Cuando vendí al descubierto la libra esterlina en 1992, tenía frente a mí al Banco de Inglaterra e hice perder dinero al contribuyente británico. Pero si hubiera intentado tener en cuenta las consecuencias sociales de mis actos, mi cálculo

riesgo/ganancia habría sido falseado y mis oportunidades de éxito reducidas en proporción. No tenía que preocuparme de esas consecuencias pues eran inevitables" (Soros, 1998: 215).

Dice textualmente: "Si me hubiera visto confrontado a individuos y no a los mercados, no habría podido esquivar el problema moral de elegir entre dos alternativas. Bendigo al cielo por haberme guiado hacia los mercados financieros en los que nunca he tenido que mancharme las manos..." (Soros, 1998: 215). ¡Increíble! Esto se llama fetichismo y fue bien analizado por Marx y también por autores como Lukacs. El fetichismo de la mercancía permite a los capitalistas no reconocer sus responsabilidades humanas porque manipulan a los seres humanos o elementos vitales de nuestro medio ambiente como simples mercancías. Es una visión totalmente ideologizada.

"Hay que confesar que el lazo entre capitalismo y democracia es muy tenue"

En EE.UU., según Soros, son las empresas, el mercado, quienes eligen a los dirigentes políticos. Las reglas "son dictadas por los poderes públicos pero, en una sociedad democrática, son los jugadores quienes eligen a estos últimos" (Soros, 1998: 216). "La corrupción es total cuando el dinero entra en juego. En EE.UU., sólo los candidatos que han llegado a un acuerdo con los intereses particulares tienen los medios para hacerse elegir" (Soros, 1998: 220). "La gente sin escrúpulos llega a la cabeza. Es uno de los aspectos más desmoralizantes del sistema capitalista mundial" (¡sic!) (Soros, 1998: 218).

Soros afirma: "No es necesario ser moralmente irreproachable para triunfar: eso puede ser incluso un obstáculo" (Soros, 1998: 136). "Hay que confesar que el lazo entre capitalismo y democracia es muy tenue" (Soros, 1998: 162). "La teoría según la cual el capitalismo lleva a la democracia se enfrenta con un obstáculo fundamental. En el interior del sistema capitalista mundial, faltan las fuerzas susceptibles de empujar a los países hacia la democracia. Los bancos internacionales y las multinacionales se sienten a menudo más cómodas con un régimen fuerte, por no decir autocrático" (Soros, 1998: 162).

Soros señala los peligros de desestabilización política del capitalismo

Soros declara en sustancia: seamos prudentes, podríamos correr hacia una gran crisis si no tomamos las medidas necesarias para encontrar soluciones. Podría ocurrir que otras naciones, otros estados como Malasia, tomen medidas proteccionistas para el control del capital, como en 1998. Sigue previniéndonos: atención, si otros jefes de Estado de la Periferia aplican el mismo esquema que el primer ministro de Malasia, eso pondría al sistema en peligro.

Según Soros, la crisis será de naturaleza política. Movimientos políticos locales aparecerán en los países de la Periferia (como la revolución dirigida por Zapata y Pancho Villa en el México de comienzos del siglo XX) e intentarán expropiar a las multinacionales para recuperar las riquezas nacionales. Para Soros, el estallido de revoluciones nacionales puede desestabilizar la confianza de los mercados financieros y generar un descenso violento de la actividad económica. Se pregunta, por otra parte, si eso llegará con la próxima crisis o con la siguiente: la cuestión sigue abierta. Para evitar que esta eventualidad se concrete, Soros propone una serie de medidas. Exige del FMI y del BM que organicen mejor las reglas del juego. Propone crear un seguro contra la crisis financiera. Crear un fondo de seguridad para el capital. Propone que los capitalistas sean obligados a cotizar para ese fondo que sería gestionado por el FMI, para mostrar a los mercados financieros que no es sólo el dinero del contribuyente el que puede servir para salvar a la banca privada o los inversores privados.

En una confrontación televisada entre los participantes en el Forum Económico Mundial reunido en Davos, Suiza, y los representantes del primer Forum Social Mundial reunido en Porto Alegre, Brasil, en enero de 2001, Soros, que estaba en Davos, se declaró partidario de la Tasa TOBIN y expresó deseos de encontrarse en Porto Alegre en una próxima ocasión. En agosto de 2002 denunció el acuerdo que le impuso el FMI a Brasil afirmando que su aplicación iba a agravar la crisis.

Enron y cia.: la debacle de la nueva economía "made in USA"

Desde fines de los años noventa hasta el 2001, el funcionamiento del capitalismo de los Estados Unidos había sido erigido como modelo. Los presidentes de Estados Unidos y de la Reserva Federal no dudaban al hablar del genio de Estados Unidos. En Europa, la mayor parte de los periodistas y de los responsables políticos, incluidos los socialistas o laboristas, les hacían el juego.

Este modelo, que fue impulsado por los gobiernos de todos los colores políticos y la Comisión Europea, se extendió progresivamente a la gestión de las empresas multinacionales "europeas" (Vivendi, Vodafone, Arcelor...). Las críticas más corrientes que se escuchaban en la época decían que no se iba lo suficientemente rápido en la aplicación de dicho modelo. En Francia, el gobierno de Jospin, o mejor dicho, el gobierno de la llamada Izquierda Plural, hizo adoptar por la Asamblea Nacional (2 de mayo de 2001) una ley sobre las "nuevas regulaciones económicas", la cual estaba directamente inspirada en el modelo norteamericano aún en vigencia en aquella época.

Lejos de apreciar el carácter no reproducible y artificial del crecimiento sostenido de los Estados Unidos entre 1995 y el 2000 (la burbuja financiera en formación, la inflación del crédito y el enorme flujo de capitales europeos y japoneses a Estados Unidos), los candidatos imitadores de todas partes del mundo estaban obnubilados por la corporate governance y por el "gobierno de empresa" que según aquellos permitirían valorizar lo máximo posible los intereses de los accionistas devenidos en su mayoría zinzins (inversores institucionales como fondos de pensión, seguros, bancos de negocios). Al adoptar el "gobierno de empresa", estos querían resolver la contradicción entre los intereses de los accionistas y los de los managers. En efecto, según los partidarios del "gobierno de empresa", los managers buscan acrecentar su poder y su remuneración beneficiándose de las informaciones privilegiadas de que disponen en razón de su función en la empresa. El "gobierno de empresa" tiene particularmente el objetivo de impedir esto, o sea, trata de reducir las "asimetrías de información" entre managers y accionistas. Trata de obligar a los managers a abastecer regularmente a los accionistas vía informes trimestrales. El "gobierno de empresa" trata de incitar a los managers a gestionar las empresas en interés de los accionistas haciendo todo lo posible para que aumente el valor de las acciones. A fin de lograr este objetivo, la remuneración de los managers se establece (en principio) en función de los resultados de la empresa. Una de las principales técnicas utilizadas es el sistema de stock-options, modo de remuneración de los directivos y de los cuadros de la empresa que consiste en darles la posibilidad de adquirir acciones de la empresa (opción de compra) a un precio inferior al de la Bolsa así como la de revenderlas en el futuro cuando éstas hayan aumentado (luego veremos a que dio lugar esto en el caso Enron). Las stock-options incitarían entonces a los directores y cuadros superiores de la empresa a tomar decisiones conforme a los intereses de los accionistas: obtener un aumento del valor de las acciones en la Bolsa así como dividendos crecientes. Lo que fue presentado como un nuevo capitalismo terminó en un lamentable fiasco desde el punto de vista capitalista y en un drama social para los asalariados. A partir de 2001/2002, tanto las quiebras monumentales como los escándalos sucesivos sirvieron para mostrar las prácticas delictivas sistemáticas así como nos recordaron el final de los años veinte y la crisis de los años treinta.

Esta sucesión de escándalos durante los años 2001 y 2002 fue precedida por el desarrollo de una burbuja financiera a escala internacional que va desde 1998 al 2000, en particular en Norteamérica y en Europa: el curso de las acciones en la Bolsa y el volumen de la capitalización bursátil aumentaron de manera impresionante.

La burbuja en expansión produjo un delirio de fusiones/adquisiciones sin una verdadera viabilidad, así como una ola de inversiones masivas (en particular en las telecomunicaciones y la informática) sin ninguna relación con las posibilidades reales de dichas empresas. La burbuja financiera escondía un fenómeno completamente inquietante para los capitalistas: una caída importante de la tasa de beneficio de las empresas a partir de 1997/1998 (Robert Brenner, 2002). Con la euforia de los mercados exuberantes, los zinzins no quisieron ver el carácter completamente especulativo y desproporcionado del aumento de los valores bursátiles de las

empresas, entre las cuales algunas ni siquiera percibían beneficios (fue el caso de numerosas start-up).

En la carrera frenética de aumento de las cotizaciones en la Bolsa, los managers, a sabiendas de los accionistas, endeudaron muy fuertemente a las empresas. Este endeudamiento permitía adquirir otras empresas del mismo sector (para las empresas, uno de los objetivos de las adquisiciones era el de alcanzar el mayor tamaño posible a fin de evitar que éstas fueran compradas por otras). El endeudamiento perseguía un segundo objetivo: las empresas se endeudaban para comprar sus propias acciones en la Bolsa a fin de poder mantenerse en carrera. En Francia, la ley autoriza a una empresa a comprar hasta el 10% de sus acciones cada año; multinacionales como Danone o Peugeot no se privan de esto. El endeudamiento de las empresas en los Estados Unidos progresó de manera formidable hacia fines de los años noventa (también el de los hogares, lo que permitió mantener un nivel de consumo elevado). La exuberancia bursátil, el endeudamiento masivo de sus empresas y el frenesí de las recompras y las fusiones, el nivel elevado de la inversión en ciertos sectores (para aumentar las capacidades de producción), la propensión de los hogares a aumentar el consumo recurriendo cada vez más al crédito, todo eso fue lo que produjo el llamado "efecto riqueza". Numerosos comentaristas laudatorios del capitalismo mistificaban todo hablando de la "nueva economía".

Cuando aparecieron los signos de la implosión de la burbuja financiera y la carrera de la Bolsa bajó, a partir del segundo semestre de 2000, los directivos de las empresas trucaron sus cuentas a fin de presentar simulacros de beneficios así como para convencer a los mercados de continuar comprando sus acciones. Ellos aumentaron una vez más el endeudamiento de "su" empresa con el objeto de comprar más acciones para sostener la carrera bursátil. Ciertas empresas inflaron todo y sus cifras de negocios para hacer creer que su crecimiento continuaba. Frente a estos enormes trucos, las autoridades monetarias de los Estados Unidos –Alain Greenspan, presidente de la Reserva Federal, y Larry Summers y luego Paul O'Neill¹ que se sucedieron en la Secretaría de Estado del Tesoro– adoptaron una posición de Tartufo, fingiendo ignorar lo que se estaba llevando a cabo mientras que seguían profesando una confianza a toda prueba respecto de la genialidad de los mercados. Sin embargo, las prácticas de los directivos de las empresas como Enron eran bien conocidas ("delito de iniciado"): el presidente Bush y el vicepresidente Cheney habían recurrido a estos artilugios algunos años antes (ver más adelante). Por su parte, A. Greenspan había salvado a la empresa LTCM en septiembre de 1998, y además conocía bien el recorrido que había llevado a ésta a la quiebra.

Las autoridades de los Estados Unidos esperaban que gracias a un milagro la Bolsa retomara una trayectoria en alza. Pero fue otro el escenario que se produjo: la caída estrepitosa de la misma a escala planetaria mostró que numerosas empresas norteamericanas y de otras partes del mundo habían maquillado sus cuentas como jugadores que esperan rehacerse rápidamente, y que arriesgan cada vez más tomando créditos con la esperanza de licuar sus deudas. Entre marzo de 2000 y noviembre de 2002, con la decreciente trayectoria de la Bolsa y el desinfe parcial de la burbuja bursátil, se esfumaron más de 15.000.000.000.000 dólares a escala mundial (7.000.000.000.000 dólares en los Estados Unidos).

Un caso emblemático: el escándalo Enron

El ascenso, declive y quiebra de Enron marcará un hito en la historia sórdida de la mundialización capitalista. El 2 de diciembre de 2001, en momentos en que se producía la quiebra de Enron, se creía que se trataba de la quiebra más importante de la historia. Sin embargo, ésta fue rápidamente suplantada por la quiebra de WorldCom. En siete ocasiones la revista Fortune había consagrado a Enron como la empresa más innovadora. Poco antes de que se declarara la quiebra, los dirigentes de Enron se sirvieron de 700 millones de dólares de caja. La quiebra acarrió 26.000.000.000 dólares para los accionistas y 31.000.000.000 dólares para los bancos. La mayor parte de los asalariados de la sede central se convirtió en desocupados, cobrando por indemnización la suma de 16.500 dólares, mientras que una parte de ellos (1.200) perdieron el 90% del valor de sus ahorros-pensión. En total, Enron y sus 2.800 filiales empleaban cerca de 25.000 asalariados en el mundo.

Enron era una empresa que especulaba sobre materias primas (petróleo, gas, aluminio,

carbón, madera), energía (electricidad), agua y sobre mercados de los productos derivados (entre las innovaciones de Enron encontramos productos derivados para protegerse de los cambios climáticos). Enron operaba en 40 países, poseía centrales eléctricas en India y bosques en Escandinavia, tenía actividades en las antiguas repúblicas de la Unión Soviética y, en momentos de su quiebra, intentó comprar el sector de energía de la República Checa. Realizaba el 25% de su cifra de negocios fuera de los Estados Unidos. En su apogeo, controlaba el 20% del mercado de la electricidad en Estados Unidos y Europa (Wall Street Journal, 1/12/2001).

Para organizar sistemáticamente la evasión fiscal en relación al Tesoro de los Estados Unidos y en otros estados donde ésta era activa, Enron utilizaba varios subterfugios. Había creado 874 filiales establecidas en paraísos fiscales de las cuales 195 se encontraban en las Islas Caimanes, ver lista en . La cifra de las 874 filiales establecidas en los paraísos fiscales se puede encontrar en Public Citizen, . Como declaraba sus beneficios, esto le permitió no pagar los impuestos sobre ingresos al Tesoro Norteamericano durante los últimos cinco años de su existencia.

En los paraísos fiscales en los que se había implantado, los impuestos eran exiguos, o mejor dicho nulos. Otro subterfugio: hacer una declaración fiscal diferente a la que consta en el balance de la empresa presentado a los accionistas. Para la mirada del fisco, las stock-options eran compatibilizadas como un costo, mientras que para los accionistas, a quienes era necesario hacerlos participar de beneficios crecientes, no eran consideradas como tales. Enron quería ocultar sus pérdidas y sus deudas a los mercados financieros para que sus acciones siguieran siendo consideradas atractivas. Pero para ello era necesario disimular el estado real de la empresa. Para evitar miradas indiscretas, el balance financiero de Enron no tomaba en cuenta el balance del conjunto del grupo Enron. Todas las manipulaciones y disimulaciones eran posibles. Además, con el objeto de comprar la colaboración de todos aquellos que seguían de cerca la salud financiera de la empresa, tales como los estudios de auditorías (Andersen), los bancos de negocios (Merryl Lynch, Morgan Stanley...), los bancos (Citigroup, JP Morgan), todos eran asociados a los resultados de la empresa de manera que fueran a la vez jueces y partes.

Enron y la desreglamentación del mercado de la electricidad en Estados Unidos

Las cifras de negocios y los resultados de explotación de Enron pegaron un salto hacia adelante a partir de fines de 1992, cuando la empresa logró ser exceptuada del control del Estado sobre sus actividades especulativas sobre los mercados derivados.

Enron mantenía contactos muy estrechos con representantes demócratas y republicanos. En doce años (1991-2002) vertió a la caja de dichos representantes más de 5 millones y medio de dólares. (75% para los republicanos y 25% para los demócratas). Esto hizo de Enron una de las empresas más "generosas" respecto a los partidos capitalistas que se alternan en el poder. El hombre político republicano que recibió la mayor cantidad de dinero por parte de Enron es el senador Phil Gramm², quien a cambio hizo uso de su influencia para favorecer la realización de los objetivos de la empresa en materia de desreglamentación del mercado de la electricidad. En 1992, Wendy Gramm, su esposa, quien había ocupado cargos durante las administraciones de Ronald Reagan y de George Bush padre, obtuvo de la empresa que ella presidía en aquel momento, la Commodity Futures Trading Commission (CFTC, la comisión para las operaciones a término sobre materias primas), que la Enron fuera exceptuada de la obligación de rendir cuentas sobre sus operaciones en los mercados derivados. Esta misma señora logró hacer pasar dicha decisión de manera expeditiva en los últimos días de la administración de Bush padre. Seis días después ella renunciaba, y cinco semanas más tarde era incorporada a Enron como miembro del comité de dirección. En el seno del comité ella estaba a cargo del comité de auditorías, lo que le dio la oportunidad de tener acceso de manera privilegiada a una cantidad importante de información financiera y, por consiguiente, de estar al tanto de las numerosas manipulaciones contables y de los crímenes financieros realizados de manera sistemática por la empresa. Lo cierto es que nada de esto fue dicho a la justicia. Entre 1993 y 2001, fue más que holgadamente recompensada en términos de ingresos: más de 915 mil dólares³.

La desreglamentación del mercado de la energía se llevó a cabo en 1996, durante la presidencia de Bill Clinton. Numerosas empresas públicas de producción y distribución eléctrica fueron entonces privatizadas, lo que favoreció ampliamente a sociedades como Enron. Durante 1999 y 2000 Enron gastó 3 millones y medio de dólares para hacer lobby político con el objeto de obtener una mayor desreglamentación del mercado de la energía en Estados Unidos. Los "aportes" de Enron para la campaña presidencial de George Bush (hijo) fueron importantes. En diciembre de 2000, el senador Phil Gramm obtuvo el cambio de la legislación que Enron deseaba. La empresa se benefició creando una filial llamada EnronOnline, la cual pasó rápidamente a controlar el mercado de la electricidad y del gas natural en el estado de California. Una vez producido el cambio de la legislación, el aprovisionamiento de la electricidad en dicho estado también se degradó rápidamente: se produjo la multiplicación de cortes de luz con una envergadura tal que se tuvo que decretar el estado de urgencia energética 38 veces durante el primer semestre de 2001. Durante este mismo período, la cifra de negocios de Enron se multiplicó por dos.

¿En qué medida el comportamiento de Enron contribuyó a crear esta situación de crisis, y cómo se benefició la empresa a partir de esta situación?

Hagamos en principio una primera precisión importante: Enron no producía energía en California (o al menos lo hacía en menor medida). Su actividad consistía en comprar la electricidad a los productores y a revenderla al estado de California, a las empresas y a los hogares. En el 2002, diferentes investigaciones, en particular basadas en documentos internos de la empresa y en declaraciones de Timothy Belden, antiguo responsable de corretaje de la electricidad en la costa Oeste de los Estados Unidos, pudieron demostrar que la empresa provocó deliberadamente el deterioro de los servicios de electricidad a partir del momento en que el abastecimiento dejó de estar en manos del Estado y que la empresa pasó a revender la energía a aquél a precios muy elevados. Al interior de la empresa, este tipo de operaciones eran denominadas "Operación Ricochet". La empresa recurría de esta manera a otro tipo de operación, variante de la primera. Se trataba de hacer creer que era una cuestión de penuria de electricidad y de simular una compra de electricidad a otro estado para luego venderla a consumidores californianos. En realidad, esta electricidad vendida a "precio de oro" no provenía del exterior sino de California misma. En la terminología interna de la empresa esta operación era denominada "Estrella de la muerte" (death star). Todo esto era posible gracias a que no había ningún control sobre lo que hacía Enron y sus filiales (principalmente EnronOnline).

En 1999-2000, Enron entregó 1,14 millones de dólares a George Bush (hijo) para su campaña electoral. En contrapartida, el presidente Bush obstaculizó la acción de los congresistas que querían restaurar el control público de los precios del mercado de la electricidad de la costa Oeste. Finalmente, fue necesario esperar hasta el 19 de junio de 2001 para que, a pesar de la voluntad de Bush y de otros apoyos políticos de Enron, el Congreso, donde los demócratas tenían una pequeña minoría, pudiera imponer la votación sobre el retorno al control de precios. El tiempo perdido a causa de las maniobras dilatorias del presidente George Bush costó miles de millones de dólares suplementarios a los poderes públicos y a los consumidores californianos.

El declive de Enron

Hasta aquí, el ascenso de Enron parecía irresistible. Su historia comenzó en 1984 cuando Kenneth Lay, de 42 años, antiguo subsecretario de Estado de Energía bajo Ronald Reagan, se puso a la cabeza de la empresa Houston Natural Gas que devendría en Enron.

Entre 1990 y 2000, los ingresos aumentaron el 1.750% (Public Citizen, diciembre de 2001: 8). El 21 de diciembre de 1991, la acción Enron valía 21,5 dólares; el 7 de agosto de 2000 había saltado a 90 dólares, y el 3 de diciembre de 2001 (al día siguiente de la quiebra) cayó a 1,01 dólares. Entre el 2000 y el 2001, las ventas de Enron se multiplicaron por cuatro, pasando de 12 a 48 mil millones de dólares. En agosto de 2001, Enron declara 401 millones de dólares de beneficios; tres meses más tarde, el 26 de octubre, la empresa reconoce 618 millones de dólares de pérdida.

A partir de junio de 2001 se precipita el declive de la empresa debido al retorno hacia una mayor reglamentación. Sin embargo, la crisis venía de más lejos: desde el año 2000, la capitalización bursátil de la empresa, así como en el caso de la mayor parte de las otras empresas norteamericanas, tenía la tendencia a hundirse; los beneficios reales también bajaban.

A fin de que las acciones conservaran su atractivo, la dirección de la empresa infló de manera completamente artificial las cuentas, registrando como ingresos los préstamos bancarios (los otorgados por el principal grupo bancario mundial Citigroup y por J. P. Morgan) y otras operaciones. Para disimular las pérdidas, la dirección de la empresa las sacó directamente del balance. Con el objetivo de mantener una cotización bursátil lo más elevada posible, la dirección de la empresa llevó a Enron a comprar masivamente sus propias acciones. Siguiendo esta línea, la dirección hizo todo lo posible para que los fondos de pensión de los asalariados de Enron aumentaran la parte de acciones de la cartera de Enron, a una competencia del 62%. Mientras que en julio de 2001 el patrón de Enron, Kenneth Lay, invitaba a sus empleados a comprar las acciones de la compañía, él las vendía de manera oculta, embolsando una plusvalía importante en relación al precio al que las había adquirido en el cuadro de sus stock-options (entre noviembre de 2000 y el 31 de julio de 2001, Kenneth Lay vendió 672.000 acciones de Enron). Esto aceleró la caída de las acciones de Enron. Al mismo tiempo, todos los empleados se habían visto impedidos de ejercer el derecho a vender sus acciones, dado que el fondo de pensión Enron había sido declarado en reestructuración y todas las operaciones habían sido bloqueadas.

Recuadro 4.2

ENRON

"Yo creo en Dios y en el mercado libre. Es la manera más adecuada de distribuir y estimar los recursos. Esto crea más riquezas y un nivel de vida más elevado como no lo haría otra alternativa. Ciertamente, Jesús intentó cuidar a las personas que lo rodeaban; intentó que ellos tengan una vida mejor. Él estaba también enamorado de la libertad; él quería que la gente tenga la libertad de elegir. Cuanto más libre es un país en términos de mercado y de sistema político, más elevado es el nivel de vida de la gente".

K. Lay, "The son of a baptist minister", en The San Diego Tribune, 2 de febrero de 2001.

1984: Kenneth Lay toma la dirección de Houston Natural Gas.

1985: la fusión de Houston Natural Gas y de Inter North da nacimiento a Enron.

1993: Enron es exceptuado del control público sobre sus operaciones en el mercado de la energía gracias a la intervención de Wendy Gramm, presidente de la CFTC. Seis años más tarde, Wendy Gramm dimite a la presidencia de la CFTC y pasa a ser miembro de la dirección de Enron. Entre 1993 y el 2001, ella recibirá por parte de Enron, bajo diferentes formas de remuneración, más de 915.000 dólares.

1996: desregulación del mercado de la electricidad. Privatización de las empresas públicas locales productoras y distribuidoras de electricidad.

1999-2000: Enron gasta 3.450.000 dólares para obtener un cambio en la legislación. Diciembre de 2000: el senador Phil Gramm, marido de Wendy Gramm, promueve en el Congreso de los Estados Unidos un cambio en la legislación a favor de la desregulación.

20 de enero de 2001: se inicia el mandato del presidente republicano George W. Bush

Primer semestre de 2001: se completa la desregulación en el mercado de la energía. Gracias a su filial EnronOnline, Enron controla el mercado de la electricidad de la costa Oeste. Se decreta en 38 ocasiones el estado de emergencia energético por parte de las autoridades californianas. Se suspende el abastecimiento eléctrico durante centenas de horas a causa de las

manipulaciones de Enron que provocan sistemáticamente cortes de energía para hacer aumentar el precio de la misma (y de los beneficios).

22 de febrero, 7 de marzo, 17 de abril de 2001: se llevan a cabo reuniones entre Kenneth Lay con la Comisión de energía bajo la influencia del vicepresidente de los Estados Unidos, Richard Cheney.

17 de mayo: la Comisión de Energía informa que aprueba lo esencial de las proposiciones de Enron, entre ellas el rechazo del acuerdo de Kyoto.

19 de junio: el director ejecutivo Jeffrey K. Skilling renuncia; Kenneth Lay asume la responsabilidad de director general y de vicepresidente.

16 de octubre: se registra una pérdida neta de 618 millones de dólares en el tercer trimestre.

22 de octubre: Enron afirma que la Comisión de vigilancia de las operaciones bursátiles (SEC) inicia una investigación interna sobre la sociedad.

23 de octubre: K. Lay tranquiliza a los inversores durante la asamblea de accionistas.

29 de octubre: K. Lay interviene en torno de las autoridades federales, el secretario de Comercio, con el objeto de encubrir una información negativa de la agencia de cotización Moody's sobre la solvencia de Enron.

8 de noviembre: K. Lay compara la situación de Enron con la sociedad financiera Long Term Capital Management, un fondo especulativo que quiebra durante la crisis de 1998 y que fue apoyada por la FED y el gobierno, lo que obligó a los grandes bancos privados, entre ellos a algunos bancos suizos, a inyectar fondos.

9 de noviembre: Dynegy, sociedad competidora del sector energético, encara la posibilidad de comprar Enron por 9 millones de dólares.

28 de noviembre: la fusión Dynegy/Enron fracasa.

29 de noviembre: la SEC amplía su investigación a la sociedad de auditorías Arthur Andersen.

2 de diciembre: Enron se declara en quiebra; sin embargo, las acciones siguen subsistiendo en el mercado bursátil.

10 de enero de 2002: Arthur Andersen reconoce la destrucción de documentos confidenciales durante los meses de septiembre, octubre y noviembre de 2001.

Junio de 2002: condena de Andersen por obstrucción de la justicia.

Diciembre de 2003: inicio del proceso judicial a Enron.

Stock-Options: Jeffrey K. Skilling, entonces director general de Enron, obtuvo 62,5 millones de dólares de stock-options sólo durante el año 2000. Kenneth Lay vendió, entre noviembre de 2000 y el 31 de julio de 2001, 672.000 acciones de Enron en pequeñas cantidades. Jeffrey K. Skilling vendió 500.000 acciones el 17 de septiembre de 2001. Jim Derrick, de la Dirección General, vendió 160.000 acciones desde el 6 al 15 de junio de 2001. Lou Pai, director ejecutivo de Enron Xcelerator, vendió 1.100.000 acciones desde el 18 de mayo al 7 de junio de 2001. Las ventas de stock-options realizadas por los dirigentes de Enron habían sido ya masivas en el 2000: "Estos enriquecimientos personales fueron realizados en detrimento del Estado. Beneficiándose de las medidas fiscales en vigencia, Enron dedujo los gastos ligados al ejercicio de las stock-options de sus beneficios. Resultado: mientras que el grupo tendría que haber pagado durante el año 2000 112 millones de dólares de impuestos sobre las sociedades, se benefició de un crédito de impuestos de 278 millones" (diario Le Monde, 6 de abril de 2002).

La familia Bush y Enron

Tanto la familia Bush como Enron están basadas y tienen sus principales intereses económicos en Texas. La familia tiene importantes intereses en el sector petróleo. Enron y George Bush padre e hijo tienen regularmente intereses comunes. En 1988, George W. Bush llevó a cabo un juego de influencias sobre el ministro argentino de Obras y Servicios Públicos para obtener un contrato a favor de Enron sobre oleoductos. Una vez que aquel devino gobernador de Texas, permitió a Enron violar las leyes anti-polución de dicho estado. Más tarde, Enron no tuvo que atravesar muchas dificultades para convencerlo de que era necesario rechazar los acuerdos de Kyoto en lo que hace al recalentamiento climático y la emisión de gases que afectan a la capa de ozono.

A propósito de la energía: ¿y si hablamos del petróleo?

En el Informe 2001 de la CNUCED sobre el Comercio y el Desarrollo, los autores revelan que el aumento del precio del petróleo en el curso del año 2000 se había producido esencialmente a causa de las actividades especulativas sobre los stocks de petróleo en los países más industrializados (ver también el Informe 2001 del Banco de Pagos Internacionales). Enron, principal empresa de corretaje de los productos petroleros, había estado junto con otras empresas en el origen de estas maniobras especulativas.

En el año 2000, el aumento del precio del petróleo fue atribuido, tanto en la prensa occidental como en los discursos oficiales de los gobiernos del Norte, a la acción de la Organización de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP), mientras que en realidad los actores principales eran las empresas del Norte que especulaban sobre los stocks de petróleo.

Enron, actor principal de la crisis de la electricidad (California, 2001)

Del mismo modo, en plena crisis de la electricidad en California durante el 2001, se designó como culpables a actores secundarios, a saber, a empresas privadas californianas de producción eléctrica que fueron acusadas por no haber invertido lo suficiente en la realización de mejoras en los instrumentos de producción. Era justo acusarlas⁴, pero también era necesario reconocer que no eran las únicas ni incluso las principales responsables. Por otra parte, los republicanos, y en particular George Bush hijo y su secretario de Estado de Finanzas, Paul O'Nelly (quien renunció en diciembre de 2002), hicieron caer todo el peso de la responsabilidad de la crisis sobre las espaldas de las autoridades locales (el gobernador era un demócrata), a la vez que afirmaron que la desreglamentación era benéfica. Pero como lo señalamos más arriba, se sabe que el actor principal de los cortes de corriente no era otro que Enron (y algunas otras empresas del mismo calibre), y que son los que provocaron deliberadamente la penuria de energía eléctrica. La prueba se encuentra en el hecho de que se pasa de un solo caso de "estado de urgencia N°35" durante el 2000 a 38 durante el primer semestre de 2001, es decir, durante el período en el que Enron tuvo las manos completamente libres para manipular los mercados vía su filial EnronOnline. El 19 de junio de 2001, el Congreso, bajo presión de la pequeña mayoría demócrata, anuló las medidas de desreglamentación votadas a fines del año 2000. Durante el segundo semestre de 2001 no hubo ni un solo caso más de "estado de urgencia N°3". Cuando se habla de petróleo, uno no puede permitirse dejar de evocar las tropelías de George W. Bush y de Richard Cheney.

La SEC, gendarme de los mercados, inició una investigación a propósito de George W. Bush en abril de 1991, y en octubre de 1993 llegó a la conclusión de no a lugar. Uno podría poner en duda la seriedad de dicha investigación, en la medida en que el presidente de la SEC, Richard Dreedon, había sido nombrado por George Bush padre.

George Bush hijo comenzó su carrera de hombre de negocios a comienzos de los ochenta cuando se hizo cargo de una pequeña sociedad petrolera bautizada Spectrum 7 Energy. Esta

empresa fue vendida en 1986 a Harken Energy. George Bush hijo recibió a cambio 200.000 acciones de Harken, un puesto en el Consejo de Administración y un contrato de asesor cuya remuneración era de 125.000 dólares por año. Se le reprocha a Bush el haber utilizado su puesto de administrador para obtener un préstamo de 180.000 dólares que le permitió adquirir vía las stock-options unas 105.000 acciones suplementarias. Es una de las prácticas que George Bush hijo, en tanto presidente, prohibió en 2002. Se acusa a George Bush de haber vendido un número muy importante de acciones a un precio elevado dos meses antes de que la sociedad Harken anunciara la pérdida sin precedentes de 23,2 millones de dólares y antes de que el valor de la acción cayera a la mitad en relación al precio de venta que él había obtenido. En tanto que administrador, George Bush hijo estaba bien informado de la mala salud de la empresa; la venta mencionada más arriba le permitió embolsar 848.560 dólares. Es este mismo tipo de comportamiento el que ahora le reprocha a los miembros de los Consejos de Administración de Enron, de WorldCom, etcétera.

George Bush no es el único alto mandatario político cuyas prácticas en tanto hombre de negocios se encuentran en cuestión por parte de la crítica. Cuando él era presidente general de la sociedad Halliburton, la Nº1 mundial en investigación petrolera, Richard Cheney habría realizado beneficios por 18,5 millones de dólares vendiendo en agosto de 2000 más de 600.00 acciones de su empresa. Dos meses más tarde, la sociedad anunciaba malos resultados y su cotización en la Bolsa caía estrepitosamente.

En el 2002, las revelaciones sobre las tropelías financieras (delito de iniciado) de George Bush, así como su política favorable al gran capital, provocaron una toma de conciencia en una parte de la opinión pública norteamericana. Según un sondeo de opinión efectuado en julio de 2002 por el Washington Post y la ABC, el 54% de las personas interrogadas consideraban que las medidas del presidente Bush contra el fraude patronal no eran "suficientemente duras". En otro sondeo publicado el mismo día por el New York Times y la CBS, se decía que las dos terceras partes de las personas encuestadas estaban convencidas de que la administración Bush prefería defender a las grandes empresas más que a los ciudadanos. El 57% pensaba que el presidente disimulaba algo o mentía respecto a su gestión pasada en la compañía petrolera Harken Energy.

Dynegy y otras CMS

Dynegy, cuya sede central está a 200 metros de la Enron de Houston, era un competidor directo de esta última. Está controlada por la petrolera Chevron Texaco. Quiso comprar Enron en noviembre de 2001 beneficiándose del desastre de la capitalización bursátil de aquella. Pero fue también alcanzada por un escándalo, y entonces no se pudo llevar a la práctica dicho proyecto. Fue la multinacional UBS Warburg la que terminó comprando por apenas un bocado de pan a la Enron.

Dynegy practicaba un truco muy simple para maquillar sus cuentas: el round trip (ida y vuelta). Para realizar el round trip, es necesario que haya dos. La empresa Dynegy vende la electricidad a CMS por mil millones de dólares el día "x" al mediodía. Ésta es la ida. El mismo día, a la misma hora, la CMS vende a Dynegy electricidad por mil millones de dólares. Ésta es la vuelta. Es un juego de suma-cero, pero la ventaja para cada una de las direcciones de las empresas es que la cifra de los negocios aumenta en mil millones de dólares. Este tipo de operación fue realizada varias veces durante el 2000 y el 2001 por las empresas mencionadas más arriba. Una de estas operaciones pudo ser identificada a través de las investigaciones llevadas a cabo por la Securities Exchange Commission (SEC), la autoridad de los mercados: ésta tuvo lugar el 15 de noviembre de 2001 por un monto de 1.700.000.000 dólares, lo que representa el 13% de la cifra de negocios de Dynegy durante el cuarto trimestre del año 2001 (ver Wall Street Journal, 10/05/2002 y Le Monde, 30/05/2002). Gracias a esta operación, Dynegy y CMS quisieron trampear los mercados aumentando la cifra de sus negocios. En el caso de Dynegy, la operación del 15 de noviembre de 2001 representó la mitad del crecimiento de la cifra de negocios de aquel trimestre. Hay que señalar que esta operación se llevó a cabo en momentos en que Dynegy quería comprar Enron. Hay también otras operaciones de este tipo asociadas a Dynegy, como es el caso de un contrato ficticio de abastecimiento de gas para un período de 5 años (el proyecto Alpha). El escándalo obligó al director general a renunciar en

mayo de 2002, y fue reemplazado por Daniel Dienstbier, quien hasta ese momento había sido el presidente de Northern Natural Gas, un oleoducto que había sido comprado poco tiempo atrás por Dynegy a Enron... ¡Qué chico es el mundo! El nuevo presidente de Dynegy había sido precedentemente vicepresidente de Chevron Texaco, la petrolera Nº2 de los Estados Unidos. Durante octubre de 2002 continuó el desfile de los directores generales: Dienstbier fue reemplazado por Williamson, que venía de la Duke Energy, otra empresa tejana del mismo sector que él dirigió luego de que hizo sus armas en la transnacional Royal Dutch/Shell. La mención de estas personas y de sus orígenes permite mostrar que los arreglos se llevan a cabo en el seno de muy pequeños círculos; en suma, no son otra cosa que un juego de cajitas musicales.

Por otra parte, el partenaire de Dynegy en el round trip mencionado más arriba, la sociedad CMS basada en la Michigan, fue también objeto de investigaciones por parte de la SEC durante el 2002. Las autoridades estimaban que la CMS había practicado mucho los round trips, lo que le había permitido inflar su balance en 4.400.000.000 dólares en 18 meses durante el 2000 y el 2001.

WorldCom: un escándalo monumental

El escándalo de WorldCom siguió al de Enron. Siendo el segundo operador estadounidense en telecomunicaciones y el primer operador mundial de servicios de Internet, la cifra de negocios de la empresa se elevó durante el 2000 a 35 mil millones de dólares. En momentos en que se colocó al abrigo del Capítulo 11 de la Constitución de los Estados Unidos, WorldCom tenía 41 mil millones de dólares de deuda. Empleaba 85.000 asalariados y contaba con 20 millones de abonados en 65 países. Como Enron, era una estrella, símbolo de los eufóricos Estados Unidos de fines de los noventa. El fundador de esta empresa, Bernard Ebbers, había sido, como su colega de Enron, Kenneth Lay, la figurita de los medios y de los diarios financieros. En una decena de años, WorldCom pasó de ser una pequeña start-up a un verdadero imperio que amenazaba al histórico gigante de las telecomunicaciones ATT. Entre 1998 y 1999, las acciones de WorldCom en la bolsa se multiplicaron por seis. Como en el caso de Enron, así también de dura y fulgurante fue su caída. Entre el 1º de enero de 2002 y la declaración de quiebra del 21 de julio, las acciones de la WorldCom perdieron 99,38% de su valor. Como Enron, WorldCom trucó sistemáticamente sus cuentas. Luego del inicio de la investigación realizada por la SEC en marzo de 2002, la dirección confesó haber trucado sus cuentas en unos 9 mil millones de dólares, lo que acarrió en abril la eyección de su presidente general, Bernard Ebbers.

AOL Time Warner: el flop de la e-economía

La fusión entre AOL y Time Warner (impuesta por la AOL) en junio de 2002 dio lugar al nacimiento de la más grande empresa mundial desde el punto de vista de la capitalización bursátil y al más grande grupo mundial en el dominio audiovisual (en aquella época a esta empresa le seguían la "francesa" Vivendi Universal y la alemana Bertelsmann). AOL Time Warner constituía de alguna manera el faro de la nueva economía por varias razones. AOL, la estrella resplandeciente de Internet, pequeña start-up salida de la nada en la que se encontraba años atrás, se dio el lujo de comprar Time Warner, una empresa dedicada desde hace tiempo a los medios de comunicación y a la industria tradicional de los juegos de animación. AOL se pudo permitir esto dado que su capitalización bursátil alcanzaba en momentos de la fusión 190 mil millones de dólares, mientras que la de Time Warner no alcanzaba más que 129. El patrón de AOL, que devino patrón de la empresa fusionada, la presentó como la empresa del futuro dado que gracias a Internet ésta iba a poner a disposición de un público cada vez más amplio todos los productos culturales y de información realizados por empresas tradicionales tales como la Time Warner. Un año y medio más tarde, la capitalización bursátil de AOL Time Warner no representaba más que la sexta parte del valor en momentos de su fusión (55 en julio de 2002 contra 319 en enero de 2000). Los 55 millones de dólares de capitalización bursátil no correspondían más que al valor estimado de Time Warner; el valor de AOL se aproximaba a cero. El ex-patrón de AOL que devino presidente

general de AOL Time Warner fue echado y reemplazado por un dirigente que pertenecía a la Time Warner.

En julio de 2002, AOL Time Warner era el colimador del departamento de Justicia y de la SEC en lo que hace a la falsificación de cuentas. Además, un grupo de accionarios minoritarios se había constituido en parte civil y encaraba un proceso judicial a la empresa por "promesas incumplidas" (El País, 20 de julio de 2002; Le Monde, 30 de agosto de 2002; Time, 12 de agosto de 2002).

Bancos de negocios

Los principales bancos de negocios estadounidenses tales como el Merrill Lynch, el Morgan Stanley, el Credit Suisse First Boston (Credit Suisse Group), el Salomon Smith Barney (Citigroup), y el Goldman Sachs, jugaron un rol muy activo en las prácticas fraudulentas que dieron lugar a escándalos. Estos bancos de negocios mezclan varias funciones: analizan la salud de las empresas para orientar a los compradores de acciones en la Bolsa (recomiendan entonces la compra y la venta de acciones de esas empresas), y gestionan carteras de acciones muy importantes para ellos o para terceros como los fondos de pensión que les confieren sumas muy importantes de inversión en la Bolsa. Se encargan del ingreso de las empresas en la Bolsa y también de la emisión de empréstitos a cuenta de las empresas, de los estados o de las colectividades locales que quieren recolectar capitales en los mercados financieros. Algunos, como el Credit Suisse First Boston y el Salomon Smith Barney, constituyen la rama de bancos de negocios de un grupo bancario más amplio. Esto fue posible gracias a la abrogación de la Ley Glass Steagall en 1999 bajo la administración de William Clinton. El Glass Steagall Act fue adoptado en 1933 en plena depresión a fin de evitar la repetición de las quiebras catastróficas de las instituciones financieras que mezclaban la colecta del ahorro, la inversión en la Bolsa y la participación de capital en las empresas. El legislador americano había querido así separar los bancos de negocios (sociedades holdings) de los bancos. En plena euforia neoliberal, en el contexto de la financiarización de la economía, los grandes grupos financieros como el Citibank ejercieron una gran influencia sobre la administración Clinton, la cual fue coronada de logros que permitieron obtener que se levantaran los obstáculos a su expansión. Fue así como el Citigroup, principal grupo financiero mundial, pudo nacer gracias a la abrogación del Glass Steagall Act. El Citigroup nació de la fusión entre Citibank y Salomon Smith Barney.

Merrill Lynch, Morgan Stanley, Salomon Smith Barney (Citigroup) y Goldman Sachs están implicados hasta el cuello en los escándalos Enron, WorldCom y otros. La crisis bursátil, el descenso de la actividad económica y los efectos de sus prácticas fraudulentas los colocaron en una situación difícil. Entre enero de 2001 y fines de 2002, la acción Merrill Lynch perdió más de la mitad de sus valores bursátiles. Durante el 2002 todos estos bancos de negocios fueron objeto de demandas judiciales por parte de la SEC y del Departamento de Justicia. También fueron objeto de demandas judiciales presentadas por parte de inversores, accionistas y asalariados. Con el objeto de poner fin a dichas demandas, en el 2002, el Credit Suisse First Boston y el Merrill Lynch dieron cada uno 100 millones de dólares para endulzar al Tesoro. El Citigroup entregó 240 millones de dólares. Estos bancos de negocios fueron acusados de colisión con los dirigentes de Enron, WorldCom y otras empresas en quiebra. Las autoridades poseen sobradas pruebas sobre la responsabilidad que tienen los analistas de estos bancos de negocios que deliberadamente recomendaban la compra de acciones de las empresas que ellos sabían que estaban en dificultades. Dichos analistas hacían esto porque los bancos de negocios que los empleaban eran también accionistas de las empresas en cuestión. Una caída de la cotización bursátil de dichas empresas habría perjudicado a los intereses de los bancos de negocios.

En el caso de Merrill Lynch, las autoridades recurrieron directamente a los documentos internos editados por su analista más conocido, Henri Blodget, el especialista de la nueva economía. Éste trataba a la sociedad AtHome como a piece of crap (de m...) y al mismo tiempo recomendaba calurosamente a los inversores que compraran sus acciones. En otro documento interno, el mismo Blodget explicaba cómo él y su equipo habían participado de 52 transacciones comerciales entre diciembre de 1999 y noviembre de 2000, en desmedro de toda

deontología. El banco de negocios, para recompensar a Blodget, multiplicó su remuneración por cuatro, de 3 a 13 millones de dólares. Después de que se produjeron estas revelaciones, clientes furiosos presentaron decenas de demandas colectivas contra Merrill Lynch: esto podría llegar a costarle dos mil millones de dólares.

Salomon Smith Barney (Citigroup), en agosto de 2002, se sacó de encima a su analista consagrado, Jack Grubman, quien había sido denunciado por la prensa por haber mantenido recomendaciones positivas sobre empresas como la WorldCom. Jack Grubman recibió, para empezar, 32 millones de dólares en concepto de prima. "Aunque lamento, como otros, el no haber podido prever la caída del sector de las telecomunicaciones y comprendo la decepción y la cólera de los inversores a causa de dicha caída, estoy orgulloso de mi trabajo y del de aquellos analistas que trabajaron conmigo" (diario Le Soir, 17 y 18/02/02).

Otra práctica corruptora: los bancos de negocios ofrecían a clientes privilegiados tales como los directores de las empresas WorldCom, Qwest, Metro Media y otras, paquetes de acciones de empresas que ellos habían hecho entrar en la Bolsa. Estos clientes revendían las acciones en cuestión algunos días después de su ingreso en la Bolsa, en plena euforia de los mercados, retirando de esta manera beneficios considerables. Por medio de esta práctica, los bancos de negocios intentaban convencer a grandes clientes para que recurrieran a sus servicios en contratos importantes. En septiembre de 2002, B. Ebbers y cuatro otros directores de empresas fueron objeto de demandas judiciales por parte del fiscal general de Nueva York, Eliot Spitzer, quien exigió de ellos el reembolso de 28 millones de dólares que habían sido obtenidos gracias a los regalos corruptores de los bancos de negocios.

Las agencias de notación

Tres firmas, de las cuales dos son norteamericanas, dominan el sector de las agencias de notación del mercado mundial: Moody's, Standard & Poor's (EE.UU.) y Fitch (Francia).

Estas tres sociedades juzgan la situación financiera de todos los deudores: los estados, las colectividades locales, las empresas y los fondos de inversión. Las notas que éstas atribuyen influyen de manera determinante sobre las tasas de interés que deberán pagar los deudores a sus acreedores. Durante el 2002, esto correspondía a un volumen de 30.000.000.000.000 dólares de deudas, lo cual marca el poder de las mismas. Éstas atribuyen notas que permiten a los prestamistas potenciales evaluar la salud y seriedad de los futuros deudores. Sus notas van desde "muy segura" a "extremadamente riesgosa", pasando por "aproximadamente segura" y "riesgosa". La nota "muy segura" se expresa atribuyendo una triple A (AAA) al deudor. Según la agencia de notación, los malos alumnos son evaluados por la letra C o la letra D.

Moody's cuenta con más de 700 analistas y emplea a 1.500 personas en quince países. Sus notaciones abarcan a 100 países. Standard & Poor's emplea 1.000 analistas en 21 países; sus análisis conciernen igualmente a una centena de países. Fitch emplea a 1.200 personas, de las cuales 600 son analistas; evalúa a deudores pertenecientes a 75 países.

Estas sociedades fueron denunciadas de manera considerable por el rol que jugaron durante la crisis de los años noventa, particularmente durante la crisis del Este asiático en 1997/1998. En efecto, éstas mantuvieron un juicio favorable respecto a las empresas deudoras del Este asiático, mientras que tendrían que haber revelado que se encontraban en dificultades desde 1996. Una vez que la crisis estalló durante 1997, estas sociedades de notación dieron un giro de 180° que dio lugar a la degradación de las empresas y los estados asiáticos implicados. Ello implicó un aumento de varios miles de millones de dólares de las facturas que tenían que reembolsar los endeudados. El rol de las agencias de notación fue igualmente denunciado en lo que hace a la evaluación del riesgo-país de la Argentina y Brasil entre 1998 y 2002. Éstas fueron objeto de fuertes críticas por el rol que jugaron durante los diferentes escándalos que se desencadenaron en Estados Unidos en 2001/2002. Moody's mantuvo una cotización muy elevada de Enron, que estaba próxima a caer. Estas agencias de notación son todo salvo independientes de las sociedades que evalúan, dado que son remuneradas por aquéllas. En ciertos casos, con el objeto de forzar a los clientes a recurrir a sus servicios, atribuyen notaciones no solicitadas y generalmente menos favorables que en los casos en que hubieran sido objeto de una remuneración.

Estudios de auditorías

El escándalo Enron puso al descubierto la coalición entre la dirección de la empresa y Andersen, la empresa auditora encargada de monitorear las cuentas de aquella. En junio de 2002, Andersen fue condenada por obstrucción de la justicia. Este veredicto obligó a Andersen a bajar las cortinas. Andersen había participado en la operación de maquillaje de las cuentas de Enron, la cual en el 2000 le había pagado 50 millones de dólares como contraparte de los diferentes servicios prestados. Con el objeto de borrar las coaliciones con Enron, Andersen destruyó decenas de miles de documentos comprometedores durante octubre de 2001 mientras que la SEC estaba iniciando la investigación. "La oficina de Andersen en Houston se puso súbitamente a fines del mes de octubre a destruir una tonelada y media de documentos por día en lugar de los 35 kilos promedio por año", declaró el fiscal durante el proceso.

La connivencia entre las empresas y los estudios de auditorías que siguen sus cuentas está abiertamente extendida. Andersen realizó favores (comparables a aquellos de los que se benefició Enron) a una buena parte de sus 2.300 clientes. Las agencias de auditorías no se limitan a controlar las cuentas de las empresas: sus principales recursos provienen de los consejos que ellos prodigan. Por cada dólar ganado en una auditoría, tres entran en caja gracias a misiones de auditoría. Andersen no es la excepción que confirma la regla. Prueba de ello es que los cuatro grandes estudios de auditorías son objeto de investigaciones por parte de la SEC. La KPMG había revisado las cuentas de Xerox, que reconoció haber inflado su cuenta de negocios en 6,4 mil millones de dólares durante el período 1997/2001. Deloitte Touche Tohmatsu controlaba las cuentas de la sociedad Adelphia Communications, cuya quiebra ocupó la primera plana de las crónicas en junio de 2002.

Pricewaterhouse Coopers está implicada en el escándalo de Tyco, cuyo director fue acusado de haber distribuido de manera fraudulenta 96 millones de dólares a 51 cuadros superiores de la empresa. Ernest & Young está acusada de haber transgredido las obligaciones de un auditor independiente desarrollando y comercializando software con la PeopleSoft, de la cual, por otra parte, controlaba las cuentas (diario Le Monde, 18 de junio de 2002).

Antes de la quiebra de Andersen, los cinco estudios de auditorías citados más arriba controlaban el conjunto o casi todo el mercado mundial de auditorías (ver Cuadro a continuación). Después de la quiebra de Andersen, los cuatro estudios restantes se dividieron sus clientes.

Cuadro 4.2

	Cifra mundial de negocios en miles de millones de dólares en 2001	Cantidad de empleados en el mundo en 2001
Pricewaterhouse Coopers	22,3	150.000
Deloitte Touche Tohmatsu	12,4	95.000
KPMG	11,7	100.000
Ernst & Young	9,8	84.000
Andersen	9,3	85.000

La administración Bush y la justicia de Estados Unidos intentan poner orden

En el 2002 se anunció que el proceso Enron sería en diciembre de 2003. La ocasión de una famosa confesión.

En el 2002, 25 grandes compañías y 150 jefes de empresa o cuadros superiores (de los cuales 45 tienen la intención de plantear demandas judiciales por culpabilidad) fueron objeto de investigaciones en profundidad y/o de seguimientos judiciales por parte del gendarme de los mercados, la SEC, y del Departamento de Justicia. He aquí algunos casos de inculpación: falsificación de las cuentas, delito de iniciado, enriquecimiento personal en desmedro de la empresa, evasión fiscal, asociación ilícita, obstrucción del trabajo de la justicia. La amplitud y la generalización de los comportamientos criminales es tal que el presidente de Estados Unidos intervino directamente para amenazar de prisión a los administradores de las sociedades. "Si usted es un director general y piensa que puede trucar sus libros de cuentas para mejorar su imagen, nosotros lo encontraremos, lo arrestaremos y le haremos rendir cuentas" (citado en Time, 12 de agosto de 2002).

"Los jefes de empresa reconocidos culpables de fraude serán pasibles de sanciones financieras y, si tuvieron un comportamiento criminal, irán a prisión" (diario Le Figaro, 1º de julio de 2002).

Alain Greenspan, presidente de la Reserva Federal, presentó las cosas con un toque de filosofía: "Los hombres no devinieron más cupidos que en el pasado. Simplemente cuentan con muchas más posibilidades de serlo... La economía depende de manera crítica de la confianza... La falsificación y el fraude destruyen el capitalismo y la libertad de mercado y más ampliamente los fundamentos de nuestra sociedad". "El patrón debe tener la autoridad para colocar donde corresponde la estrategia de la empresa pero también tiene la responsabilidad de dar cuenta de ella de manera precisa. Si este tipo de faltas no son sometidas a penas graves, tal como muchos lo recomiendan, nuestro sistema contable y los otros elementos del gobierno de las empresas no funcionarán de manera óptima" (diario Le Monde, 18 de junio de 2002). En agosto de 2002, cerca de 2.500 directores generales fueron por primera vez legalmente obligados a certificar y firmar las cuentas de sus empresas. La amenaza del gran garrote que pendía sobre ellos tenía por objeto forzarlos a hacer una limpieza de sus cuentas a fin de intentar de manera desesperada restablecer la confianza del público para evitar una deriva que trajera como consecuencia una cascada de quiebras. En términos globales, el Ejecutivo y el Poder Judicial permanecieron en el plano de la intimidación: no hubo ningún presidente general en ejercicio entre rejas durante el 2002. Dennen Kozlowski, ex-patrón de Tyco, sólo se encontró entre rejas una vez que fue echado de la empresa. Algunos cuadros superiores fueron llevados a declarar con esposas, pero ninguno permaneció varios días en prisión. Sin embargo, ellos acumularon de manera criminal decenas o mejor dicho centenas de millones de dólares; provocaron quiebras que llevaron al suicidio de asalariados despedidos; quebraron la vida de centenares de miles de personas; hicieron perder centenares de miles de dólares a los contribuyentes.

Por el contrario, durante este tiempo, por delitos menores, decenas de miles de simples ciudadanos norteamericanos se amontonan en las prisiones superpobladas.

En septiembre de 2002 el Congreso adoptó una ley llamada Sarbanes-Oxley, cuyo objetivo era evitar la reproducción de comportamientos como los de Enron, WorldCom, etcétera. Esta ley preveía un aumento de las penas para los diferentes delitos financieros. Las penas de obstrucción de la justicia y destrucción de pruebas, de las cuales el estudio Andersen había sido declarado culpable en el caso Enron, fueron duplicadas hasta alcanzar veinte años de prisión. Las operaciones concertadas dirigidas a engañar a los accionistas son consideradas en adelante como crímenes y pasibles de diez años de prisión. Los directores financieros deberán certificar y firmar sus cuentas. En caso de falsa declaración, incurren en veinte años de prisión. Los bancos y casas de corretaje se ven impedidos de tomar sanciones contra los analistas que emiten informes desfavorables sobre las sociedades clientes. Los dirigentes ya no pueden pedir préstamos privilegiados a sus empresas. Sobre este último punto, George Bush podría haber sido condenado por los privilegios de los que se benefició mientras era administrador de Harken si dicha legislación hubiera estado en vigencia en aquella época.

La crisis golpeó directamente a las principales instituciones encargadas de hacer reinar el orden en el dominio económico: en noviembre de 2002, Harvey Pitt, presidente de la SEC, presentó su renuncia. Así lo hizo también el responsable de los servicios contables de la SEC. Días después lo siguió William Webster, el nuevo presidente del Consejo de Vigilancia de los

comisarios de cuentas, creado durante el verano europeo de 2002 para poner orden en dichos asuntos. W. Webster, viejo director de la CIA y del FBI, tiró la toalla luego de la primera reunión del Consejo. Las causas de dicha defección hay que buscarlas en las revelaciones inoportunas que se dieron a luz sobre su carrera: Webster dirigió el comité de auditorias de la sociedad US Technologie acusada frente a los tribunales por malversaciones contables (diario Le Monde, 14/11/2002).

Por otra parte, apenas fue creada por la administración Bush, la brigada financiera especial anti-corrupción fue objeto de críticas violentas, dado que su jefe, el secretario adjunto de la Justicia, Larry Thompson, fue administrador de Providian Financial, una sociedad implicada en fraudes. Durante su mandato, Providian Financial, especializada en las tarjetas de crédito, fue forzada a endulzar al fisco con 400 millones de dólares para poner fin a los seguimientos judiciales de los que era objeto a causa de sus fraudes.

Otra información: el jefe de la división anti-trust en el Departamento de Justicia, Charles James, renunció en octubre de 2002 para pasar al grupo petrolero Chevron Texaco, en el cual ocupó el cargo de vice-presidente y consejero jurídico. Fue nombrado en junio de 2001 por George Bush hijo y fue el arquitecto del acuerdo concluido en noviembre de 2001 entre el Departamento de Justicia y Microsoft. Aunque quizás no haga falta decirlo, este acuerdo fue muy favorable a la empresa de Bill Gates.

Los problemas de la jubilación en Estados Unidos

Las jubilaciones de los trabajadores están en peligro. En Estados Unidos el sistema de pensiones por repartición es marginal, y aquellos que forman parte de él se benefician de un ingreso muy pequeño, del orden del 40% de su salario. Bajo la administración de Ronald Reagan, el sistema de pensión por capitalización ya bien implantado fue muy promovido en el cuadro de lo que se llamó el "Plan 401K", instaurado en 1982. En la medida en que los mercados bursátiles estaban en alza, este sistema apareció para algunos como fuertemente atractivo, ya que el ahorro de los trabajadores era invertido en su gran mayoría bajo la forma de acciones. Lo que tenía que pasar pasó: los 40 millones de trabajadores titulares de un Plan 401K se encontraron en una muy mala situación, porque no contaban con la más mínima garantía ni seguridad. Sus ahorros, que representan aproximadamente 1.500.000.000.000 dólares, se vieron sometidos a una cura de adelgazamiento forzado de 175.000.000.000 dólares en un año como resultado de los diferentes escándalos contables, quiebras y crack bursátiles. Los asalariados de Enron, Global Crossing y WorldCom cuya pensión estaba ligada al Plan 401K perdieron todo o casi todo. En los últimos años, numerosas empresas invirtieron el ahorro de sus trabajadores sin consultarlos –o consultándolos muy poco– sobre cuál era su punto de vista respecto a la compra de acciones de la empresa misma. Algunos ejemplos en el 2001: Plan 401K de Procter & Gamble, 94,7% del ahorro era invertido en acciones de la empresa; Coca Cola, 81,5%; General Electric, 77,4%; Texas Instruments, 75,7%; Mc Donalds, 74,3%; Enron 62%.

La otra gran categoría de asalariados cuya pensión depende del sistema de capitalización representa 44 millones de asalariados del sector privado. Ellos provienen de un plan de pensión llamado "definido" (anterior al Plan 401K). Una gran parte de los trabajadores de la industria automotriz, del transporte aéreo, de la siderurgia, del petróleo, de la farmacéutica y de las telecomunicaciones dependen de este sistema, que garantiza una pensión mensual fija cuya transferencia corre bajo la responsabilidad de la empresa que los ocupa. Contrariamente al Plan 401K, estos no se encuentran en principio sometidos a los vaivenes bursátiles.

El problema es que las empresas responsables del financiamiento de sus fondos no lo han hecho de manera suficiente. La situación se agravó tanto que los ingresos de las empresas están en descenso y una parte importante de los fondos que deben servir al financiamiento de las pensiones proviene del rendimiento de los capitales colocados en la Bolsa por parte de las empresas. Según estudios publicados en el 2002, 26 grandes sociedades se iban a encontrar en una situación financiera degradada como resultado del crecimiento superfluo de sus fondos de pensión (Ford debía colmar un agujero estimado en 6,5 millardos de dólares), y algunas deberían caer en quiebra. Éste no es un problema que sólo ocurre con las empresas

norteamericanas. Citando el ejemplo de la multinacional helvético-sueca ABB, los investigadores del banco de negocios Morgan Stanley estiman que la proporción de deuda sobre los fondos propios pasa de 202 a 374% cuando se incluyen las obligaciones de jubilación y éstas son consideradas como una deuda equiparable a cualquier otra. "Es una bomba de tiempo. No se trata de saber si va a explotar sino cuándo va a explotar" declaraba, en el Financial Times del 1º de octubre de 2002, Michael Hirsch, vicepresidente de la Lynnvest Group.

Los más grandes fondos de pensión en Estados Unidos son los de los funcionarios públicos. El más importante entre ellos es el California Public Employees Retirement System (Calpers), cuyos activos se elevan a 150.000.000.000 dólares que se reparten entre 1.800 empresas. Los diferentes fondos de pensión de los empleados públicos totalizan más de 1.500.000.000.000 de activos. Luego de las quiebras escandalosas de 2001/2002, estos exigieron una modificación de la ley con el objeto de poner en orden la gestión de las empresas privadas de las que eran accionistas. La quiebra de WorldCom produjo pérdidas de 585 millones de dólares a Calpers. La de Enron produjo más de 300 millones de dólares de pérdida al que en orden de importancia representa el tercer fondo de pensión.

Salarios: variable de ajuste

Durante las fases en que disminuye la actividad económica, cuando las empresas acumulan resultados a la baja y la competencia se exagera, los patrones quieren achicar los costos. Los costos salariales (disminución de los salarios y reducción del personal) son invariablemente avizorados. La masa salarial es la principal variable de ajuste que se utiliza para asegurar una mejora o estabilidad de los resultados de la empresa. Los accionistas no quieren soportar los vaivenes de la coyuntura económica: exigen que el riesgo sea trasladado sobre los trabajadores.

Remuneraciones astronómicas y fabulosas primas de inicio por parte de patrones venales

Desde los años de Ronald Reagan y Margaret Thatcher, el abismo entre los ingresos de los asalariados y de los dirigentes de empresas, que son capitalistas aunque reciban un salario, no hizo más que progresar de una manera vertiginosa. Según Business Week, en 1980 el director general (CEO) medio ganaba 42 veces más que el obrero (blue collar worker); en 1990 ganaba 85 veces más, y 531 veces más en el 2000 (ver el sitio del sindicato AFL-CIO:).

La AFL-CIO compara el ingreso de tres directores generales a la evolución de las acciones de su empresa en la Bolsa durante el período 1996/2000. Mientras que la cotización bursátil de la empresa que estos conducían había disminuido de manera considerable (aunque fue en un período de gran alza en general), sus ingresos fueron verdaderamente impresionantes.

Cuadro 4.3

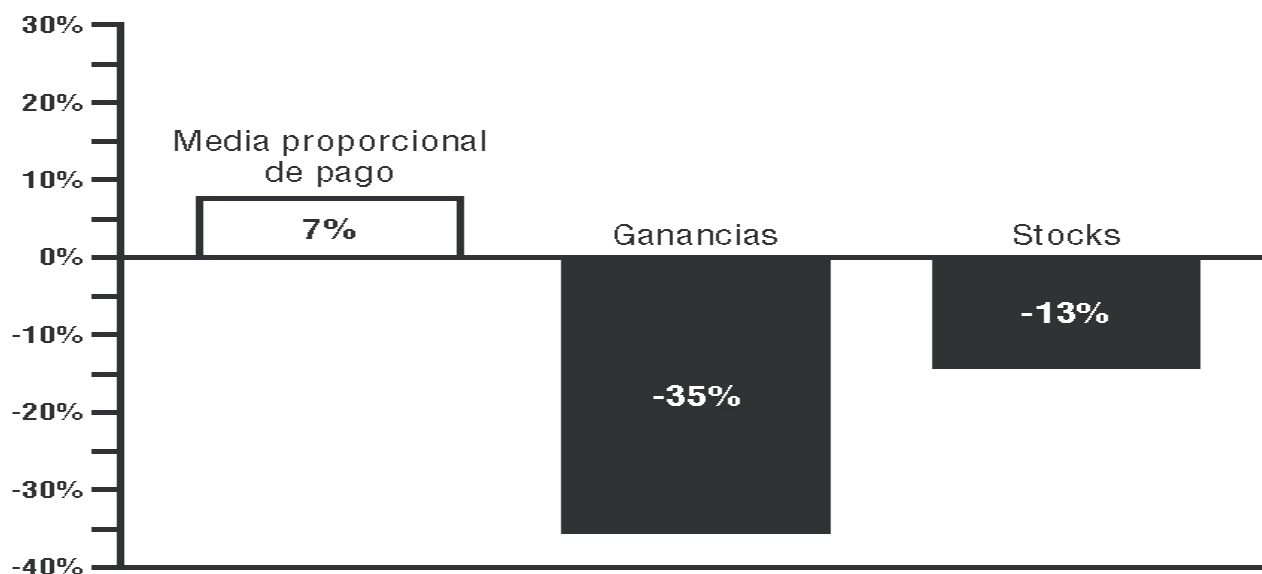
Compañía	Año	CEO	Pago total acumulativo en 5 años	Performance del stock vs. S&P 500
Bank of America	1996-2000	Hugh McColl	\$ 95,6 millones	- 34%
Sprint	1996-2000	William Esrey	\$ 218,4 millones	- 34%
Consejo	1995-1999	Stephen Hilbert	\$ 146,2 millones	- 50%

Durante el año 2001, el New York Times publicó el gráfico siguiente, aún más sugestivo. Éste presenta la evolución global de las remuneraciones de los directores generales, la evolución de los beneficios y la de la capitalización bursátil. El gráfico demuestra la farsa que constituye el gobierno de empresa (corporate governance). Mientras que la evolución del ingreso de los

dirigentes de las empresas debería seguir la evolución de los resultados de las mismas, uno constata por el contrario el fenómeno inverso. La remuneración de los directores generales aumenta mientras que bajan los beneficios y los valores bursátiles (CEO Pay Grez While Profits, Stocks Declined).

Gráfico 4.2

Evolución en % durante el año 2001



Si salimos de las fronteras de Estados Unidos encontraremos situaciones similares. En el 2001, mientras que las cuentas de Vivendi Universal entraban en rojo, el sueldo de Jean Marie Messier aumentaba el 19% (66% de aumento sin impuestos). En Suiza, Mario Corti, principal dirigente de Swissair, recibió 8,3 millones de euros para reencaminar a la compañía aérea; algunos meses después la empresa quebró.

Las remuneraciones de los dirigentes de empresa se componen de un salario, de stock-options (que durante 1999-2000 representan en promedio el doble del salario) y de bonos.

Es necesario agregar: la jubilación en oro, el o los departamentos de trabajo, los gastos sin límites, el o los coches de trabajo y el chofer a disposición, y a veces el avión de trabajo. A la remuneración de los dirigentes de empresa es necesario agregar los ingresos que ellos deducen de sus capitales. Tampoco hay que olvidar los regalos de las empresas-clientes (por ejemplo, los paquetes de acciones ofrecidos gratuitamente).

Las stock-options hicieron furor a lo largo de los años noventa y hasta el 2001. Rindieron sumas faraónicas a algunos miles de dirigentes de empresas. En el 2000, Jeffrey Skilling, antiguo director general de Enron, embolsó 62,5 millones de dólares gracias solamente a las stock-options. Gary Winnick, patrón de la empresa quebrada Global Crossing, entre 1998 y el 2001 embolsó 735 millones de dólares gracias a la venta de sus stock-options. Por otra parte, la manera en que las stock-options eran contabilizadas por las empresas hizo perder al fisco de los Estados Unidos 56.400.000.000 dólares en el 2000.

El colmo de todo esto son los regalos de despedida a los patrones que condujeron a sus empresas a la quiebra. Percy Bavarnik, director general de ABB, quien en el 2000 recibió 98 millones de prima en su despedida, dejó una pérdida de 793 millones de euros. También se podría mencionar a Jean-Marie Messier (patrón de Vivendi Universal), Bernard Ebbers (patrón de WorldCom) y decenas de otros.

Si los patrones no reciben generosas primas de despedida, esto no debe interpretarse como un

mal signo. Según las autoridades judiciales, Dennis Kozlowski, ex-patrón de Tyco, habría robado 170 millones de dólares de la caja de la empresa que dirigía y se habría embolsado 430 millones de dólares gracias a la venta fraudulenta de acciones de la empresa. Mientras esperaba ser juzgado, su ex-mujer pagó una caución de 10 millones de dólares en septiembre de 2002 para que él pudiera salir de prisión. En junio de 2002, Kozlowski había organizado una fiesta en Cerdeña cuyos gastos, que corrieron a cargo de la empresa, representaron la módica suma de 1 millón de dólares (Financial Times, 20/09/2002).

La crisis de Enron y Cía., ¿conciernen al resto del mundo?

Veinte años de desreglamentación y de apertura de los mercados a escala mundial suprimieron las barreras de protección que hubieran podido limitar los efectos en cascada de las crisis que atravesaron a la Enron y Cía. El conjunto de las empresas capitalistas de la Tríada y de los mercados emergentes evolucionaron, ciertamente con sus particularidades, en el mismo sentido que en los Estados Unidos. Las instituciones privadas bancarias y financieras (así como las empresas de seguro) del planeta se encuentran en mala posición: adoptaron prácticas cada vez más aventureras. Todos los grandes grupos industriales conocieron una financiarización pronunciada y por ende se han vuelto muy vulnerables. La sucesión de escándalos mostró la vacuidad de las afirmaciones de los dirigentes de los Estados Unidos y de sus laudatorios en los cuatro puntos cardinales. Es tiempo de pensar en otro sistema, tanto en los Estados Unidos como en otras partes.

Notas

1 Como signo de la amplitud del fiasco, Paul O'Neill tuvo que dimitir en diciembre de 2002.

2 En diciembre de 2002, éste fue citado como uno de los reemplazantes posibles del secretario de Estado en el Tesoro, Paul O'Neill (Financial Times, 9/12/2002).

3 En un informe publicado en diciembre de 2001, la asociación Public Citizen demandó que Phil y Wendy fueran convocados a comparecer ante la justicia en el proceso Enron.

4 Según un documento publicado por el Public Citizen ("Blind faith: How deregulation and Enron's influence over Government looted billions from Americans", diciembre de 2001) utilizado en varias ocasiones en este capítulo, la firma Williams Co., con base en Oklahoma y activa en California, fue condenada por haber cerrado una de sus centrales californianas de producción eléctrica. Esto le permitió exigir una tarifa doce veces superior a la otra central eléctrica que ésta poseía en el vecindario!!!

5 El estado de urgencia nº3 fue declarado cuando las reservas operativas de electricidad cayeron por debajo del 1,5%. Esto obligó a las autoridades a realizar cortes masivos de electricidad a fin de aumentar sus reservas.